

316.663

1984

PARGAZDASÁGI SZEMLE

13

A TARTALOMBÓL

A verseny természetéről és erősítéséről

A termékminőség összetevői

Az iparvállalatok külkereskedelmi
kapcsolatai

A rendszerexport helyzete és problémái

Portfolio-módszer fejlesztési stratégiák
kidolgozásához

A magyar ipar színvonala néhány mutatószám
tükrében

1984/1-2

IPARGAZDASÁGI SZEMLE

XV. ÉVFOLYAM
1984. 1–2. SZÁM

BUDAPEST

Szerkesztő bizottság

**BECK TAMÁS, BOTOS BALÁZS, COTEL KORNÉL, DARVAS GYÖRGY, GARAI VILMOS,
GOLDPERGER ISTVÁN, LENDVAI ISTVÁN, NYITRAI FERENCNÉ, PARÁNYI GYÖRGY,
RABI BÉLA, ROMÁN ZOLTÁN (főszerkesztő), STARK MARIANN (szerkesztő),
STERNTHAL JÁNOS, SZIKSZAY BÉLA, TATAI ILONA, TRETHON FERENC,
VÁNYAI PÉTERNÉ, VÉGSŐ BÉLA**

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó főigazgatója

ISSN 0133–6452

**Szerkesztőség: Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdaságtani Kutatócsoportja, 1112 Budapest,
Budaörsi út 43–45. Tel.: 850-777. Megjelenik negyedévenként. Példányonként megvásárolható
a Posta Központi Hírlap Iroda V. Bajcsy-Zsilinszky u. 76. sz. alatti hírlapboltjában.
Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető a Posta Központi Hírlap Irodánál (KHI Budapest V.,
József nádor tér 1. Postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint
átutalással a KHI 215–96162 pénzforgalmi jelzőszámára. Indexszám: 25.394**

8414647 MTA Sokszorosító, Budapest. F.v.: dr. Héczey Lászlóné

TARTALOM

TANULMÁNYOK

Román Zoltán: A verseny természetéről és erősítéséről	9
Parányi György: A termékminőség összetevői	16
Veres Péter: A rendszerexport helyzete és problémái	26
Sárkány Péter: Portfolio-módszer fejlesztési stratégiák kidolgozásához	38
George F. Ray: A magyar ipari színvonala néhány mutatószám tükrében	57
Vaclav Nesvera: Struktúra és hatékonyság a csehszlovák gépiparban	70
Penyigey Krisztina: Iparunk tevékenységi és szervezeti struktúrája	79
Bagó Eszter: Iparpolitika és az ipar szervezeti struktúrája Ausztriában	94

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

Dr. Wilcsek Jenő	112
Vitaforum időszéri kérdésekről (Az MKT Ipari Szakosztályának tevékenységéről)	114
Termelékenységi tanácskozások Kanadában és az Egyesült Államokban	118
Az OECD-országok kormányainak innovációs stratégiái	120
Termelékenység, műszaki haladás és külkereskedelem – egy kanadai gazdaságpolitikai elemzés ajánlásai	124
Vállalati termelékenységmérési módszerek az USA-ban	129
A korszerű információtechnológiák és szerepük a gazdaságpolitikai gyakorlatban	133
A kutatás és fejlesztés szervezeti formái Bulgáriában	136
Szovjet vállalati vezetők véleménye a munkafegyelem javításáról	144
Lengyelország 1986–1995. évi távlati terve	146
A forgatókönyv-módszer alkalmazása az amerikai iparvállalatoknál	150
Kockázatvállalás a fejlett tőkés országok vállalatainál	154
Válságba került vállalatok vezetése és szanálása	158
Foglalkoztatási gondok és stratégiák a hanyatló ágazatokban	162
Összehasonlító vizsgálat az elidegenedés jelenségeiről	167
Ágazati intézetekről (Agrárgazdasági Kutató Intézet, Építésgazdasági és Szervezési Intézet, Központi Élelmiszeripari Kutató Intézet)	170
Tudományos fokozatok	178

SZAKIRODALOM

Két könyv a magyar gazdaságirányítási reformról	180
Nyitrai Ferencné: A népgazdasági hatékonyság és tartalékai	183
Pásztor Sára: A külgazdaság és a fejlesztési politika kapcsolata	188
Victoria C. Price: Iparpolitika a Közös Piac országában	192
Harry Nyström: Kreativitás és innováció	195
John Child: A szervezetről vezetőknek	199
Mitől olyan jók? Könyv a legsikeresebb amerikai nagyvállalatokról	201
KGST-együttműködés a rekonstrukciók és modernizációk terén	204
Ipargazdasági tanulmánykötet Ch. T. Saunders tiszteletére	207
Új könyvek	209

СОДЕРЖАНИЕ

ОЧЕРКИ

Золтан Роман: О характере и усилении конкуренции в промышленности	9
Дердь Парани: Детерминанты качества продукта	16
Петер Вереш: Положение и проблемы экспорта производственных комплексов	26
Петер Шаркань: Метод «портфолио» для разработки стратегии развития предприятия	38
Джердж Ф. Рей: Характеристика уровня венгерской промышленности	57
Вацлав Нешвера: Структура и эффективность чехословацкого машиностроения	70
Кристина Пенигей: Организационная структура и профиль деятельности венгерских промышленных предприятий	79
Эстер Баго: Промышленная политика и организационная структура в Австрии	94

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ — НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

д-р Енё Вилчек	112
Форум обсуждения актуальных вопросов (О деятельности Промышленной Секции Общества венгерских экономистов)	114
Совещания по вопросам производительности труда в Канаде и США	118
Инновационные стратегии в ОЕСД-странах	120
Производительность труда, техническое развитие и внешняя торговля в Канаде	124
Методы измерения производительности труда на предприятиях в США	129
Современные технологии информации и их роль в практике хозяйственной политики	133
Организационные формы исследования и развития в Болгарии	136
Мнение советских руководителей об улучшении трудовой дисциплины	144
Долгосрочный план Польши на 1986—1995 гг.	146
Использование метода сценарии на американских предприятиях ...	150
Принятие риска на предприятиях развитых капиталистических стран	154

Руководство и санация в кризисе на капиталистических предприятиях	158
Проблемы занятости и стратегии регрессирующих в развитии отраслей	162
Сравнительный анализ (Канада и Югославия) о явлениях отчуждения	167
Об отраслевых институтах экономики (Институт Аграрной экономики, Институт Экономики и организации строительства, Центральный Экономический институт пищевой промышленности)	170
Научные степени	178

СПЕЦИАЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Две книги об истории экономической реформы	180
Ференце Нитрай: Народно-хозяйственная эффективность и ее резервы	183
Шара Пастор: Внешняя торговля и политика развития экономики	188
Виктория С. Прайс: Промышленная политика в странах Общего Рынка	192
Харри Ништрём: Креативность и инновация	195
Джон Чалд: Об организации руководителям	199
Почему они так хороши? Книга о самых успешных крупных американских предприятиях	201
Книга о сотрудничестве стран-членов СЭВ в реконструкции и модернизации производства	204
Сборник очерков по экономике промышленности в честь Ч. Т. Саундерса	207
Новые книги	209

CONTENTS

STUDIES

Zoltán Román: On the nature of competition and the conditions of its strengthening	9
György Parányi: The determinants of product quality	16
Péter Veres: The problems of exporting complete systems	26
Péter Sárkány: Portfolio methods for strategic planning	38
George F. Ray: Some comparisons on the relative performance of the Hungarian industry	57
Vaclav Nesvera: The pattern and efficiency of the Czechoslovak engineering industries	70
Krisztina Penyigey: The pattern of industry by activities and organizational units	79
Eszter Bagó: Industrial policy and industrial organization in Austria	94

INTERNATIONAL EXPERIENCES – SCIENTIFIC LIFE

Dr. Jenő Wilcsek	112
On recent activities of the Industrial Section of the Hungarian Economic Association	114
Productivity conferences in Canada and the US	118
OECD government innovation strategies	120
The Bottom Line study of the Economic Council of Canada	124
Productivity measurement in the plastic industry in the US	129
Up-to-date information technologies and their role in shaping economic policy	133
The organization of R&D activities in Bulgaria	136
Soviet managers on the improvement of the working discipline	144
The perspective plan of Poland for 1986–1995	146
The use of multiple scenarios by US industrial companies	150
Risk taking of corporates in market economies	154
Methods of crisis management	158
OECD study on job losses in major industries	162
Alienation and socialism. A comparative analysis of Canada and Yugoslavia	167
On research institutes active in industrial economics	170
Scientific degrees	178

BOOK REVIEWS

Two books on the history of the economic reform in Hungary	180
Ferencné Nyitrai: Efficiency and its reserves in the Hungarian industry	183
Sára Pásztor: Foreign trade and development policy	188
Victoria C. Price: Industrial policies in the European Community	192
Harry Nyström: Creativity and innovation	195
John Child: Organization, a guide to problems and practice	199
In search of excellence: Lessons from America's best-run companies	201
Collaboration in reconstructions and modernization amongst the CMEA countries	204
Controlling industrial economies. Essays in Honour of Ch. T. Saunders	207
New books	209

TANULMÁNYOK

ROMÁN ZOLTÁN

A VERSENY TERMÉSZETÉRŐL ÉS ERŐSÍTÉSÉRŐL

Gazdaságirányítási rendszerünk fejlesztésének középpontjában a piac és a verseny hatókörének kiterjesztése és szerepének erősítése áll. Ez indított néhány gondolatom papírra vetésére a verseny szerepéről és feltételeiről, egy korábbi előadásom alapján.¹ A McGraw-Hill Modern Közgazdaságtan Szótára ezt a definíciót tartalmazza: „Verseny. A piacon uralkodó feltételek, amelyek mellett egymással versengő eladók profitjukat egymás terhére növelni törekcszenek.”² A Társadalomtudományok Nemzetközi Enciklopédiája ezt a meghatározást adja: „A verseny az ember életének minden területén megjelenik, és általában vetélkedést jelent két vagy több ember vagy csoport között, adott tétért.”³ A verseny szót tehát szűkebb és tágabb értelmezéssel használhatjuk. Véleményem szerint a közgazdaságtudományban mindkét értelmezésnek helye van.

A verseny szerepéről

Széles értelemben a verseny az ember tevékenységének minden területén, mindig jelen van. A versenyt két körülmény váltja ki. Egyrészt a javak szűkössége, illetőleg más céljaink elérésének korlátozottsága, másrészt a versengési ösztön. Minthogy e két körülmény minden társadalomban és gazdaságban fennáll, valamilyen formában versenynek is kell lennie. Verseny folyik egyének, csoportok, szervezetek, nemzetek, rendszerek között, különböző területeken, különböző célokért. Mind az egyének, csoportok, mind a szervezetek és intézmények mindig többféle célt követnek. Versenyezve egymással *A* célért, kooperálhatnak és *másokkal* versenyezhetnek *B* cél elérése érdekében. Ezért a verseny egyidejűleg elválaszt és összeköt.

A verseny nem küszöbölhetjük ki, de kereteinek kijelölése, szabályozása lehetséges és szükséges is. Kedvező hatásait fokozhatjuk, kedvezőtlen következményeit (amelyeket persze nagyon is különbözőképpen értékelhetünk) korlátozhatjuk. A verseny ilyen értelmű szabályozása kisebb-nagyobb mértékben minden gazdasági rendszerben megtalálható. A verseny szinte mindig – és a tőkés gazdaságban szembetűnően – két *alapve-*

¹A Nemzetközi Közgazdasági Társaság 1981 májusában „Új fejlemények a piaci struktúra alakulásában” címmel Ottawában rendezett konferenciáján tartott előadás (Competition and Industrial Organization in the Centrally Planned Economies, s.a.).

²McGraw-Hill Dictionary of Modern Economics. 1965, 102. old.

³International Encyclopaedia of Social Sciences. Vol. 3. 1968, 181. old.

tő feladatot tölt be: a teljesítményösztönzés és a sokirányú szabályozás feladatát. (E kifejezést itt tágabban értelmezem, mint a szabályozók rendszerét és működését.) A piaci verseny másik két fontos funkciójának az elosztásra és a hatalom semlegesítésére gyakorolt hatását tekinthetjük. A tőkés gazdaságokban a piaci verseny a döntő, de a „tökéletlen”, ám még „működőképes” (workable) verseny *valós világában* jelentősek egyéb, nem piaci formái is.

A szocialista országok központi tervezésre épülő hagyományos gazdaságirányítási rendszere arra törekedett, hogy a piaci versenyt kiküszöbölje. A *szabályozás* szerepét a központi tervezés vegye át, és döntően erre támaszkodják a teljesítmény (a tervteljesítés) *ösztönzése* is, kiegészítve a rendszer egyéb elemeivel, ezek között a munkaverseny-nyel. Azon történelmi tapasztalatokat, amelyekre e rendszer sok évtizedes működésének átélése, megfigyelése, tanulmányozása során szert tettünk; a kísérleteket e rendszer javítására, illetőleg lényeges megreformálására, átalakítására itt és most nincs helyem tárgyalni. A reformtörekvések egyik központi, legfőbb eleme a vállalati önállóság és kezdeményezés, az áru- és pénzviszonyok szerepének növelése, a magyar gazdaságban: a piac és ezzel a verseny szerepének megerősítése, az ehhez szükséges feltételek megteremtése útján.

Emellett, úgy vélem, igen fontos, hogy világosan lássuk: a központi tervezést folytató országokban is megtalálhatók – és igen erősek – *a verseny nem piaci formái*. A nem piaci versenyt vizsgálva célszerű megkülönböztetni a formális és az informális versenyt. *Formális* (nyílt vagy nyílttá tehető) versenyen értem, hogy a tervezés és az irányítás folyamatában különböző fejlesztési, beruházási, támogatási elképzeléseket dolgoznak ki, ezeket értékelik, rangsorolják; egyeseket elfogadnak, másokat elvetnek. E javaslatok készítői, mindenekelőtt az érintett vállalatok és hivatalok, intézmények, versenyeznek a kedvező döntésért. *Informális* (rejtett) versenynek – vagy e nem piaci verseny informális (rejtett) eszközeinek – nevezem azt, hogy a vállalatok, hivatalok, intézmények személyes kapcsolatok útján és más rejtett, közvetett eszközökkel is igyekeznek befolyásolni a döntéseket. A nem piaci verseny e két típusa persze összefonódik, szétválasztásuk a gyakorlatban nehéz, de mégis nagyon fontos.

Ha csak a modellt nézzük, ha hiszünk a „tökéletes” tervezésben, a formális nem piaci verseny dominál, és a piaci versenyt jórészt pótolja. „Tökéletes tervezés” azonban éppen úgy nincs a valóságban, mint „tökéletes verseny”. A formális nem piaci verseny ott hatékony (különösen piaci háttérrel), ahol a változatok piaci lejátszása lehetetlen, vagy több veszteséget okozhat, mint a nem piaci versenyben levő hibaforrás. Az informális (rejtett) nem piaci verseny nagy súlya viszont az egész rendszer működőképesességét lerontja.

Tapasztalataink arra tanítanak, hogy a piaci verseny szerepét erősítsük, formális (nyílt) nem piaci versennyel kombinálva. Emellett mindig számoljunk az informális (rejtett) versennyel, és amennyire lehet, szorítsuk vissza, semlegesítsük. Teljesítményösztönzést elsősorban a piaci versenytől várhatunk, míg a gazdaság szabályozásában (ismét tágan értelmezve a fogalmat) a tervezésnek és más eszközöknek is nagy szerepet kell adnunk.

A piaci verseny feltételei

A „működőképes” piaci versenynek több feltétele van. Ahhoz, hogy a piaci versenyt erősítsük, e feltételeket ismernünk és – amennyire tudjuk – biztosítanunk kell. A piaci verseny fő feltételei a következők:

1. a termelők-eladók és a vevők döntési-választási szabadsága,
2. a termelők-eladók nagyobb száma és piaci részesedésük olyan megoszlása, hogy egyikük se uralja a piacot,
3. a piacra lépés akadálytalansága,⁴
4. a piaci viszonyokhoz igazodó (azaz szabad) áralakulás,
5. a piacon levő és potenciális termelők-eladók összkapacitása haladja meg a keresletet (hiány esetén ugyanis nem az eladók, hanem a vevők versenyeznek), és
6. biztosítsuk a verseny világos játékszabályait, ezek betartását, a verseny tisztaságát.

E feltételek a tőkés országokban sincsenek meg minden területen, de igyekeznek ezeket megteremteni, többek között a monopóliumok keletkezésének és működésének korlátozásával. A 2. és 5. feltétel szempontjából döntő szerepet játszik az *import lehetősége*; ha ez nem korlátozott, pótolja a hazai termelő, illetőleg a hazai termelés szerepét. Az importot azonban gyakran – rövidebb-hosszabb időre – a tőkés országokban is korlátozzák, különböző okokból, ezek között a hazai iparnak a nemzetközi versenytől való (deklaráltan: átmeneti, gyakorlatilag nemegyszer tartósabb) védelme érdekében. A tapasztalatok szerint ez többnyire itt is a versenyképesség gyengüléséhez vezet.

Azokban az országokban, ahol a külkereskedelem szerepe jelentős (és mind több ország kerül ebbe a kategóriába), egyre több termék és szolgáltatás tekintetében nemzetközi verseny folyik. Ez esetben annak, hogy hány *hazai* termelő van, jóval kisebb a jelentősége, mert (és ha) külföldi versenytársak lépnek ezek helyébe. Az iparpolitika ekkor gyakran a koncentráció folyamatát támogatja, a *belső* monopolhelyzetek bizonyos hátrányait is vállalva. Ennek természetesen csak akkor van jogosultsága, ha ettől egészében erősebb nemzeti versenypozíció várható, de ezt sosem könnyű eldönteni. Az ilyen iparpolitikai döntésekben az egyes csoportok, lobbyk érdekei mindig erős szerephez jutnak.

Gazdaságirányítási reformunkkal a legnagyobb lépést a verseny megnyitása felé az 1. feltétel vonalán tettük. A folyó termelést érintő döntésekben a vállalatok nagyfokú önállóságot kaptak, de fejlesztési-beruházási döntéseikre ez kevésbé állt. A tőkeallokációban változatlanul a központi döntések játszották a fő szerepet, és ezért potenciális versenytársak megjelenésével ritkán kellett komolyan számolni. A *potenciális* versenytársak szerepe – az a körülmény, hogy új versenytárs színre lépésének lehetősége is milyen lényeges ösztönző hatást gyakorolhat (és gyakorol a tőkés gazdaság gyakorlatában) – elvileg sem volt kellően tisztázott.

⁴ A piacra lépést akadályozhatja a már piacon levő termelők nagy műszaki, piachálózati és költség-előnye; az a körülmény, hogy az új jelentkező nem számolhat a termelés gazdaságos nagyságrendjével, valamint intézményi-adminisztratív korlátok. A mi viszonyaink között korábban nagy szerepet játszott a „profilkötöttség”, ma a pénzügyi források hiánya.

A többi feltételt csak részlegesen valósítottuk meg, és fokozatos életbe léptetésüket terveztük.⁵ Közben azonban az 1. feltétel, a vállalatok döntési szabadsága is gyengült, a többi feltételt nézve pedig a vártnál kevesebbet haladtunk előre. A piaci verseny szükségképpen szűk körben bontakozhatott csak ki, különösen az iparban, ahol azon felül, hogy

– 1980-ig nőtt a szervezet centralizációja, csökkent az önálló vállalatok száma (2. feltétel),

– a külgazdasági versenytől védjük a vállalatokat,
 – a *nem piaci* verseny informális (rejtett) eszközeinek igen nagy teret engedünk,
 – az ipar számos ágazatában a piacra lépés említett korlátai is nagyobbak (3. feltétel), mint más gazdasági ágakban (a speciális ismeretek, a nagy tőke- és K+F igény, a nagyobb termelési nagyságrendek stb. miatt).

A piaci verseny érvényesüléséről, illetőleg hiányáról inkább csak általános benyomásaink, példáink és ellenpéldáink vannak, megalapozott képünk nincs róla; most tervezzük egy ilyen felmérés készítését. Ha azt vizsgáljuk, a piaci verseny felsorolt *feltételei* mennyire vannak meg *ma* gazdaságunkban, iparunkban, tulajdonképpen csak egy vonalon látunk lényeges előrehaladást: a 3. feltétel, a piacra lépés korlátainak oldása terén. A profilköttőségek törlése, a vállalkozások és az új szervezeti formák piacra lépésének ösztönzése szélesebb utat nyitott a versenynek, és néhány területen ezt a szervezeti decentralizáció is segítette (2. feltétel).

Mi a helyzet azonban a piaci verseny többi feltételével? Az egyensúlyi 5. feltétel a legutóbbi években romlott, a hiányjelenségek nőttek. A versenyhatás mind az export, mind az import oldaláról csökkent: az előbbinél a hatékonysági követelmények gyengítése, az utóbbinál a mennyiségi korlátok miatt. A vállalatok önállósága (1. feltétel) igen alacsony fokú, mozgásterük nagyon korlátozott, és ami még nagyobb gond: a teljesen bizonytalan szabályozási környezetben motivációjuk is nagyon gyenge. Az 1980-ban bevezetett új ármechanizmus koncepcióján sem felelt meg a verseny 4. követelményének, tényleges gyakorlata még messzebb került ettől és ehhez most próbáljuk jobban közelíteni. A játékszabályok betartásától, a szabályozás normativitásától, a kivételezés korlátozásától (6. feltétel) talán még messzebb vagyunk, mint a korábbi években bármikor.

A gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztésén most folyó munkában kettős feladat megoldását keressük: milyen legyen új, javított rendszere és ezt hogyan vezethetjük le. Új rendszerében ugyanis a piaci versenynek elsőrendű szerepet kívánunk adni (a tőkeáramlásban is!), de ennek – mint láttuk – számos feltétele van. Önmagában egy-egy feltétel szükséges, de nem elégséges, csak más feltételekkel együtt; a teljes feltételrendszert pedig jórészt éppen a gazdaság jobb működése, ezen belül a verseny erősebb érvényesülése teremthetné meg. Ezért kell a gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztéséhez a modell reális megrajzolása mellett bevezetésének egymást követő nagy lé-

⁵ A verseny gyengeségét már egy 1968 őszén készített felmérésünkben jeleztük. A megkérdezett feldolgozó ipari vállalatok vezetőinek 42%-a nem érzett versenyt a hazai termelők oldaláról, 53%-uk az import oldaláról; erős versenyre 10, illetve 13%-uk utalt. Román Zoltán: A vállalati magatartás és indítékai. Figyelő, 1968. november 20. Részletesebben az Ipargazdaságtani Kutatócsoport Ipargazdasági Tájékoztatójában, 1969. május, 6. sz.

péseit, stratégiáját is kidolgozni. Hogyan haladhatunk addig is és majd e stratégia keretében a verseny erősítése felé?

A verseny erősítése

Továbbléphetünk a 3. feltétel biztosítása, a piaca lépés korlátainak oldása terén. Ha a versenyklímára érzékenyebbek leszünk, ennek az a szerepe is fontossá válik, hogy *potenciális* versenytársak piaca lépésének veszélye is nagyobb teljesítményre és az árak mérséklésére ösztönöz. Ez utóbbi magatartásforma szinte eltűnt nálunk, és úgy tűnik, nagyon nehéz lesz visszahozni.

A piaca lépés megkönnyítése mellett, ezzel egyidőben több figyelmet követel a 6. feltétel, a verseny világos és tiszta játékszabályainak rögzítése és ellenőrzése is. A piacfelügyelet – e kellően még nem tisztázott tevékenységi kör – egyik legfontosabb feladata ez, de emellett magában foglalja a szabályozás normativitásának, a kivételes beavatkozások korlátozásának és áttekinthetőségének követelményét is. Enélkül a piaci versenynek sem szabályozó, sem ösztönző szerepe nem érvényesül igazán, az előbbi csak erős torzításokkal, az utóbbi csupán csökkentett intenzitással.

A piacfelügyeletet a tőkés országokban részletes törvények szabályozzák, hogy megakadályozzák mind a versenyt kísérő vagy korlátozó piaci és szervezeti struktúrák kialakulását, mind a versennyel ellentétes nyílt vagy leplezett vállalati magatartást. A monopóliumok tevékenységét nagy tekintélyű, független testületek ellenőrzik. Sok országban – bizonyos kivételekkel – nemcsak a fúziókat kötik előzetes bejelentéshez, nemcsak az írásban rögzített kartell-, hanem a piaci versenyt korlátozó rejtett, informális megállapodásokat is tiltják és büntetik. Az igazi vállalati önállóság megteremtésével párhuzamosan a piacfelügyelet hasonló kiépítése nálunk is elengedhetetlen lesz.

A piaca lépés megkönnyítése maga is növeli a termelők-eladók számát, de e 2. feltétel megvalósítását más úton is segíthetjük. Jól tudjuk: több kis- és középvállalatra lenne szükségünk, és a nagyvállalati kör önmagában is túlzottan centralizált. Kerek számokkal: ma 5000 ipartelepet 700 állami vállalat, további 4000 ipartelepet 600 ipari szövetkezet irányít nálunk.

Ami az előbbi problémát illeti: ipari tevékenység – ha a nem az iparba sorolt, mezőgazdasági, építőipari, kereskedelmi és egyéb szervezeteket is figyelembe vesszük – 24 000 ipartelepen folyik. Ez nem kis szám, és túlnyomó részük kis- és középvállalat, de nem önálló vállalatok, technikai felszereltségük alacsony, növekedési-fejlődési lehetőségük erősen korlátozott. Fejlődésük, önállósodásuk segítésére, valamint új kis- és középvállalatok létesítésére pénzügyi alapokkal is rendelkező megfelelő állami szervre lenne szükség!

A soktelepes nagyvállalatok körében szükséges decentralizáció a különböző ágazatokat természetesen nem egyformán érinti.⁶ Számos gyártási ágban az ország mérete

⁶ A vállalati szervezet alakításánál a verseny mellett más lényeges szempontokat is figyelembe kell vennünk. Egy 1978-ban írt – a vállalati struktúra formálásához végiggondolt, gazdaságirányítási rendszerünkkel és iparpolitikai céljainkkal összehangolt koncepciót sürgető – cikkemből idézek: „Ami a jelenlegi vállalati struktúrának a gazdaságirányítás rendszerével való konformitását illeti:

eleve kizárja a belső piacon való versenyt, a vállalatok a külpiacokon vagy az importtal versenyeznek — és ez nem a vállalatok számától, hanem védettségük korlátozásától függ. Egy jelentős vállalati körben a piaci verseny érvényesülésének ez a döntő, mindennél fontosabb feltétele!

A vállalati szervezet alakulását persze alapjában természetes folyamatokra, piaci hatásokra és vállalati kezdeményezésekre kell építenünk, ennek kellene magával hoznia, hogy az eredményesen dolgozó vállalatok növekednek, a gyengék leépülnek, megbuknak, szétesnek. A folyamat felgyorsítását egyedi döntések segíthetik, és ilyen döntések — a jelen esetben a decentralizáció irányában — a vállalati centralizáció olyan szélsőséges fokán, amelyet 1980-ig hagytunk kifejlődni, nélkülözhetetlenek, de ezeket nem helyes sok évre elnyújtani. A szervezeti bizonytalanság ugyanis óriási pozitív hajtóerő, ha a vállalatok és a vezetők tudják: mi megmaradásuk feltétele. Ha e feltételek és döntések kritériumai ismeretlenek, ez manőverezéshez és várakozó tartalékoláshoz vezet. A centralizációt megállító 1980. évi döntést nem követték megfelelő, átgondolt további lépések. Szervezetfejlesztési koncepcióra, világos kritériumrendszerre és megfelelő előkészítés után gyorsabb intézkedésekre lett volna és lenne ma is szükség.⁷

Gyorsabban haladhatunk előre az ármechanizmus javításával is (4. feltétel). A folyamat — egy-egy módosítás bevezetése, kedvezőtlen hatásainak felismerése és részleges, majd átfogóbb korrekciója — túl sűrűn ismétlődik, és többnyire a szükségesnél tovább tart. A legnagyobb gondot azonban a vállalati önállóság és az exporthatékonysági követelmények helyreállítása, az importkorlátok feloldása, a hiányhelyzetek csökkentése jelenti. Az átmenetet biztosítani hivatott említett stratégiának elsősorban erre kell megoldást keresnie.

A verseny természetéhez tartozik, hogy ritkán zárja ki a szereplők együttműködését, még abban az esetben sem, ha szemben állnak egymással, és fordítva, szinte minden együttműködés mögött megbújik valamilyen gyengébb vagy erősebb verseny. (Adott termék termelői például egymással versenyeznek, a helyettesítő termékek gyártóival szemben viszont összefognak.)⁸ Szeretnénk, ha erősebb verseny lenne vállalati

[6. lábjegyzet folytatása]

a soktelepes vállalatok dominanciája szűkíti a belső piac hatósugarát (hiszen a korábban önálló telepek között bonyolódott áruforgalom most telepen belüli elszámolási kérdéssé válik). Az egyedi, kivételes elbírálások tömegével szemben a normatív szabályozásnak kívánunk ma nagyobb teret adni; a tapasztalatok szerint a nagyvállalatokkal szemben ezt nehezebb érvényesíteni.

A nagyvállalatok (és különösen a legnagyobb vállalatok) nálunk is hatalmi központok, és megmerevíthetik a gazdaság mozgékonyását. Ez a struktúra a termelési szerkezet visszafejlesztéseket is magában foglaló korszerűsítését néhány stratégiai ponton segíti, de széles fronton az előrehaladást (az ellátás biztonsága mellett) talán inkább gyengíti.

Ma nagyobb súlyt helyezünk a dolgozók nem anyagi jellegű (például az üzemi demokráciával, a munkájuk jellegével és tartalmával, a vezetéshez való viszonyukkal kapcsolatos) munkahelyi igényeinek kielégítésére. Ehhez több vonatkozásban bizonyára a nagy-, más vonatkozásokban a kisvállalatok nyújtanak kedvezőbb feltételeket; e kérdés további kutatásokat kíván.” A magyar ipar szervezeti jellege. Ipargazdasági Szemle, 1978, 3. sz. 28. old.

⁷ A decentralizáció eddigi folyamatáról lásd Voszka Éva: Az 1980–83-as vállalati szervezeti változtatások előkészítése. Ipargazdasági Szemle, 1983, 4. sz.

⁸ A verseny és az együttműködés sajátos terepe a nagyvállalat. A soktelepes nagyvállalat a tőkés országokban már a múlt század végétől általános jelenség volt, s a modern ipar egyik jellemzője ma

taink között a hazai piacon — többek között azért is, hogy jobban megállják helyüket a külső piacok versenyében. Ebben már azonosak az érdekek, mind egy-egy termékcsoport termelőit, mind egész termelésünket nézve. Gazdasági stratégiánk sikerének az is feltétele, hogy az előttünk álló nehéz időszakban a verseny és a nyíltabb érdekütköztetések mellett az *érdekazonosság és a nemzeti összefogás* erőinek is nagyobb szerepet tudjunk adni.

Amit még addig is tehetünk — és mindig is kiemelkedő fontosságú lesz —, az a támogatásokért, kedvezményekért, erőforrásokért folyó rejtett, tisztázatlan nem piaci verseny visszaszorítása. A vállalatirányítási rendszer tervezett módosításai — az öngazdálkodási elemek, igazgató tanácsok, vagyonkezelő intézmények — sok várható pozitív hatásuk mellett az ilyen manőverek, visszaélések ellen semmi biztosítékot nem nyújtanak. Ehhez az intézményi rendszer működését, az ilyen típusú döntések szabályait kell áttekinthetőbbé tenni, az ilyen döntések feletti demokratikus ellenőrzést kell biztosítani.

[8. lábjegyzet folytatása]

is. E szervezeti forma elterjedését a tőkés országok közgazdászai, például A. D. Chandler *The Visible Hand* (A látható kéz) című könyvében (1977) azzal magyarázzák, hogy számos esetben a tevékenységek koordinációja nagyvállalaton *belül* hatékonyabb, magasabb jövedelmezőséghez vezet, mint a piac révén. A piacot és a hierarchikus irányítást egyenértékű és egymással kombinálható alternatívának tekintik. A nagyvállalatok olyan korszerű irányítási formái, mint a nyereség- és költségközpontok (a vállalaton belüli önálló elszámolás) a piaci verseny szimulálását segítik, ugyanakkor a nem piaci verseny közben tartása és a magas fokú együttműködési készség fenntartása a vállalaton belül mindig alapvető marad.

PARÁNYI GYÖRGY

A TERMÉKMINŐSÉG ÖSSZETEVŐI

A termékek megítélésében a minőség mindig kiemelkedő szerepet játszik, akár hazai felhasználásra, akár exportra gyártott termékekről van szó. Mégis ha a termékminőség *tartalmát, fogalomrendszerét*, a minőség *gazdasági vonatkozásait* vagy a terméket gyártó vállalatoknál a minőség alakítását ténylegesen *befolyásoló tényezőket*, a jó minőség megítélésének nézőpontjait vizsgáljuk, igen sok tisztázatlan kérdéssel, eltérő nézettel és gyakorlattal találkozunk. A termékminőség kérdéseit, a minőség, a termelékenység és a hatékonyság összefüggéseit közgazdasági irodalmunk is kevés figyelemben részesítette eddig.

Az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjában egy olyan átfogó kutatás indult, amelynek célja a minőséggel kapcsolatos fogalomrendszer tisztázása, a minőség különböző oldalai, vetületei közötti összefüggések, a felszíni jelenségeken túl annak feltárása, hogy „*miért olyan a minőség, amilyen*”. Erre az alapra épülhet a minőség mint ipargazdasági kategória előírányzott elemzése és beillesztése az iparfejlesztés stratégiájába, különös figyelemmel arra, hogy a minőség javításával elérhető értéknövekedés a termelékenység fokozásának a ráfordítások csökkentésénél nem kevésbé fontos és hatékony útja.

A jellegénél fogva szétágazó, számos iparvállalatot érintő kutatás első gyakorlati tapasztalatairól még korai lenne számot adni. Úgy láttuk azonban, hogy önmagában is hasznos – ha vázlatosan is – bemutatni a termékminőség kategóriájának sokrétűségét, elemeinek belső összefüggéseit. Ezek a kutatástól függetlenül is elősegíthetik a szakemberek tisztánlátását, a minőséggel összefüggő, nem csupán technikai tényezők és elmentmondásaik jobb figyelembevételét, helyesebb kezelését a korszerűsödés műszaki-gazdasági folyamatában.

A minőség általános értelmezése, az össze nem hasonlítható minőségek

A minőség legáltalánosabb értelmezése filozófiai meghatározás. Eszerint a minőség a tárgy (esetünkben a gyártmány, a termék¹) lényegi meghatározottsága, aminek révén a tárgy az, ami, amiben más tárgytól különbözik.

Ez a meghatározás, amely bővebben kifejtve valamennyi filozófiai lexikonban megtalálható, a minőséget a tulajdonságok összességeként jellemzi. A definíció egyértelmű

¹Noha megállapításainkat általános érvényűnek tekintjük, a túlzottan elvont fogalmazás elkerülésére mondanivalónkat elsősorban a tartós használatú gépipari jellegű termékekre vonatkoztatjuk.

mindaddig, amíg *egymástól eltérő rendeltetésű*,² felhasználási körű termékeket kell megítélnünk. Ebben az értelemben *más* (és nem jobb vagy rosszabb) minőség egy asztal, egy szék, egy személygépkocsi, egy autóbusz. Abban, hogy az alapvetően eltérő rendeltetésű termékek össze nem hasonlítható minőségeket képviselnek, a nemzetközi szakirodalom is teljesen egységes.

Rögtön felvetődik azonban a minőségek eltérő vagy összehasonlítható voltának a kérdése, amikor rendeltetését tekintve *nem teljesen más, de nem is teljesen azonos* felhasználási célú termékekről vagy azonos rendeltetésű, de egymástól *eltérő kivitelezésű* termékek minőségének összevetéséről van szó. Például valamennyi szék általános rendeltetése azonos; ülőalkalmatosság. Attól függően azonban, hogy mi a tényleges felhasználási célja, lehet a munkahely jellegének megfelelően kialakított munkaszék, de szolgálhat egy lakásban ülés céljára étkezéshez, olvasáshoz vagy kifejezetten pihenésre. E felhasználási céloknak megfelelően kialakítása igen különböző lehet. Hasonlóképpen – csak két véletlet említve – egy autóbusz szolgálhat nagyvárosban belüli közlekedésre vagy ún. távolsági autóbusként városok, országok közötti hosszú utazásokra. A gyakorlati életben ezek a hasonló, alapvetően közös jellemzőjű termékek felhasználási céljukat és ennek megfelelően konkrét kialakításukat tekintve olymértékben különbözőnek (különbözhetnek) egymástól, hogy: *a)* szükséghelyzetektől eltekintve *egymással nem cserélhetők fel*; *b)* a másik felhasználási körben *nem egyenértékűek* valamely más célra kialakított változattal.

Az ilyen termékeket célszerűen ugyancsak „más-más” minőségeknek, azaz *egymással össze nem hasonlítható* termékeknek tekintjük. Másképpen kifejezve, az egyes termékek saját minőségét meghatározó valamennyi tényezőt lehet és szükséges vizsgálni (ezt tesszük mi is a továbbiakban), de eltérő felhasználási célú gyártmányok összevetésének, jobb vagy rosszabb minőség szerinti osztályozásának nincs tartalma. Ehhez csak egy megjegyzés kívánkozik: amikor egy-egy termékünket a nemzetközi színvonalhoz viszonyítjuk (vagy a piacon versenyeztetni akarjuk), vajon mindig gondolunk-e ezekre a határookra, a tényleges összevetés realitására? A minőség filozófiai meghatározása megkülönbözteti a dolgok, tulajdonságok minőségi és mennyiségi változását (az eltérő tulajdonságokat és az egyazon tulajdonság eltérő mértékét). A gyakorlati kérdés, hogy egy adott gyártmány mely változatai, módosulásai képeznek már eltérő minőséget, illetve mikor tekintendők a módosulások csak „mennyiségi” jellegűeknek. A választ megnehezíti az aggregáció mértéke. Magasabb szintű összevonásban egy gyártmánycsalád, gyártmánycsoport, gyártási ág termékei is még „egyazon termék” változatait képviselik. Elegendő a gyártmányok statisztikai értelmezésének, csoportosításának gondjaira utalni.

A következőkben fordítsuk figyelmünket azokra a termékekre, amelyek *egy adott rendeltetési kör* kielégítésére hivatottak, azaz amelyeknél már van tartalma a különböző megoldások közötti választásnak s természetesen a termék egyedi minősítésének.³

²A rendeltetés az a cél, amelyre valami létesült, amelyre valamit fel kell használni. Magyar értelmező kéziszótár. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1972, 1550. old.

³Nem célunk a minőség fogalmának taglalása, a vonatkozó magyar országos szabványban rögzített, illetve másutt használatos definíciók kritikai elemzése vagy újabb fogalom alkotása; figyelmünket a tartalmi kérdésekre fordítjuk. Tájékoztatósképpen idézzük azonban a magyar, az NDK, a

Egy adott termékfajta filozófiai értelemben vett minőségét, tulajdonságait (használati értékét) meghatározzák: *a)* a benne megtestesülő tudományos ismeretek, a műszaki megoldás színvonala, szintje (legáltalánosabban: teljesítőképessége, szolgáltatásai, a gépésítetttség-automatizáltság mértéke stb.) és *b)* az előállítás, gyártás színvonala.

Ugyanazon rendeltetési körbe tartozó termékkel szemben is eltérő színvonaligények merülhetnek fel, akár a termék műszaki szolgáltatásai, akár esztétikai megjelenése tekintetében. (Például a rádiók, magnetofonok, lemezejátszók szolgáltatásaival, hangminőségével szemben támasztott igények mértéke jelentősen függ az egyes felhasználók jövedelmétől, zenei műveltségétől, életkorától stb.) Vagyis ebben az esetben lényegében *ugyanazon termékkel szembeni eltérő igényszintről* van szó. A termékeknek ezeket a jellemzőit fejezik ki a mindennapi szóhasználatban a termék korszerűsége, korszerűségi szintje, műszaki színvonala, a könnyűiparban: tartalmi minősége megfogalmazások. A már hivatkozott magyar szabvány ezt a „minőségi fokozat” fogalommal jelöli.⁴

A minőség másik, közkeletű értelmezése az adott minőségi fokozatú, korszerűségű termék létrehozásának, az előírányzott jellemzők tényleges megvalósításának színvonala. Az idézett szabvány ezt a „minőségi osztály” fogalommal jelöli.⁵

A minőség keletkezésének, az alakítását meghatározó tényezőknek az elemzéséhez az említett felosztás túl általánosnak s ugyanakkor szűknek bizonyult. A minőség-összetevőknek a gyakorlat számára is célszerű felosztása előtt tekintsük át a minőség különböző vetületeit!

[3. lábjegyzet folytatása]

SZU, az Európai Szabványosítási Bizottság (EOQC) és az NSZK alkalmazott meghatározásait. *MSZ 18 776–78. sz. szabvány.* A minőség azoknak a tulajdonságoknak az összessége, amelyek a termék rendeltetésszerű alkalmasságát jellemzik. Optimális minőség: a követelményeket kielégítő, az adott körülmények között gazdaságosan elérhető legjobb minőség. *TGL 29 432–74.* A minőség egy termék tulajdonságainak összessége, amelyek alkalmassá teszik a rendeltetési célnak megfelelő, meghatározott követelmények kielégítésére. *GOST 15 467–29.* KGST SZT 3519–81 és az ennek módosítását tartalmazó kiegészítés, 553–83. A termék minősége azon tulajdonságainak összessége, amelyek alkalmassá teszik rendeltetésének megfelelően meghatározott szükségletek kielégítésére. *EOQC Glossary 5. kiadás, 1981.* A minőség valamely termék vagy szolgáltatás tulajdonságainak és jellemzőinek összessége, amely meghatározza, hogy az alkalmas-e egy adott célra. *DIN 55 350 (1980.09).* A minőség valamely termék vagy szolgáltatás tulajdonságainak és jellemzőinek összessége, amelyek azt a megadott követelmények ellátására alkalmassá teszik.

⁴Minőségi fokozat: egy termékfajtan belül különböző igényeknek megfelelően tervezett és létrehozott minőségi szintek valamelyike.

⁵Minőségi osztály: egy termékfajtan vagy annak valamelyik fokozatán belül az előállítási folyamat termékminőséget befolyásoló tényezőinek ingadozásából származó hibák mérlegelésével megállapítható minőségi besorolás, amelyek a rendeltetésszerű felhasználást nem zárják ki.

A minőségi jellemzők tartományai

A kiindulásul választott filozófiai meghatározás a termék *tulajdonságait* tekinti a minőség ismérvének. Felmerül a kérdés, milyen típusú jellemzőket tekintünk a termék minőségét meghatározó tulajdonságoknak.

a) A mindennapi szóhasználatban, a termék tervezői, valamint a gyártók számára az ún. *műszaki (technikai)* jellemzők állnak előtérben. Ezek a termék rendeltetését meghatározó tulajdonságok – az értékelemzés terminológiájából kölcsönözve a kifejezést – a *funkcionális jellemzők*. Ebben az összefüggésben minőségen az adott rendeltetésű termékektől elvárt funkciók teljesítésének színvonalát értjük. Az e csoportba tartozó minőségi jellemzők a mire alkalmas, mire képes a termék kérdésre felelnék.

b) A termelés gazdasági kérdéseiben érintett szakember és a mindinkább gazdálkodni kénytelen fogyasztó a termék minőségi értékelését meghatározó tulajdonságokhoz sorolja annak *gazdasági jellemzőit*. Ezek: 1. az adott technikai jellemzőkhöz viszonyított egyszeri ráfordítási költség, az ár; 2. a folyamatos üzemeltetés,⁶ fenntartási költségek. E jellemzőkhöz soroljuk az egyéb, a termék használati jellemzői által befolyásolt, áttételes gazdasági hatásokat, pl. a folyamatos importanyag-szükséglet devizális terheit is. Az e csoportba tartozó tényezők a mennyiért, milyen áron nyújtja a termék a szolgáltatásait kérdésre felelnék.

c) A termékeket konkrétan használó, kezelő-kiszolgáló ember a termék tulajdonságai közé sorolja a gyűjtőnéven *ergonómiai*nak nevezhető tényezőket; a termék rendeltetésszerű használatának, kezelési módjának, megjelenésének az ember számára kedvező vagy kedvezőtlen megoldását, minőségét. E jellemzők a milyen kulturáltan nyújtja a termék a szolgáltatást kérdésre felelnék. Az *a–c* pont tényezőit az 1. ábra felső részében foglaltuk össze.

d) Tulajdonképpen van még egy, az előzőekbe nehezen besorolható, *a termékbe közvetlenül be nem épített*, de annak minősítését, használati értékét esetenként mégis meghatározó mértékben befolyásoló „tartomány”, amelyet ugyancsak e körbe tartozónak ítélünk. Ez a termék megóvásának, a teljes élettartam alatt az eredeti minőségnek megfelelő üzemeltetés külső feltételeinek biztosíthatósága, pl. a pótalkatrész- és szervizellátottság, a különleges üzemeltetési (pl. kenő-) anyagok, termelőberendezések esetében a megfelelő minőségű produktumhoz szükséges feldolgozandó alapanyagok stb. hosszú távú beszerezhetőségének figyelembevétele. Ilyen tényező a szakszerű kezelés, javítás előfeltételét képező jó kezelési-javítási utasítás, de a betanító szolgálat is.

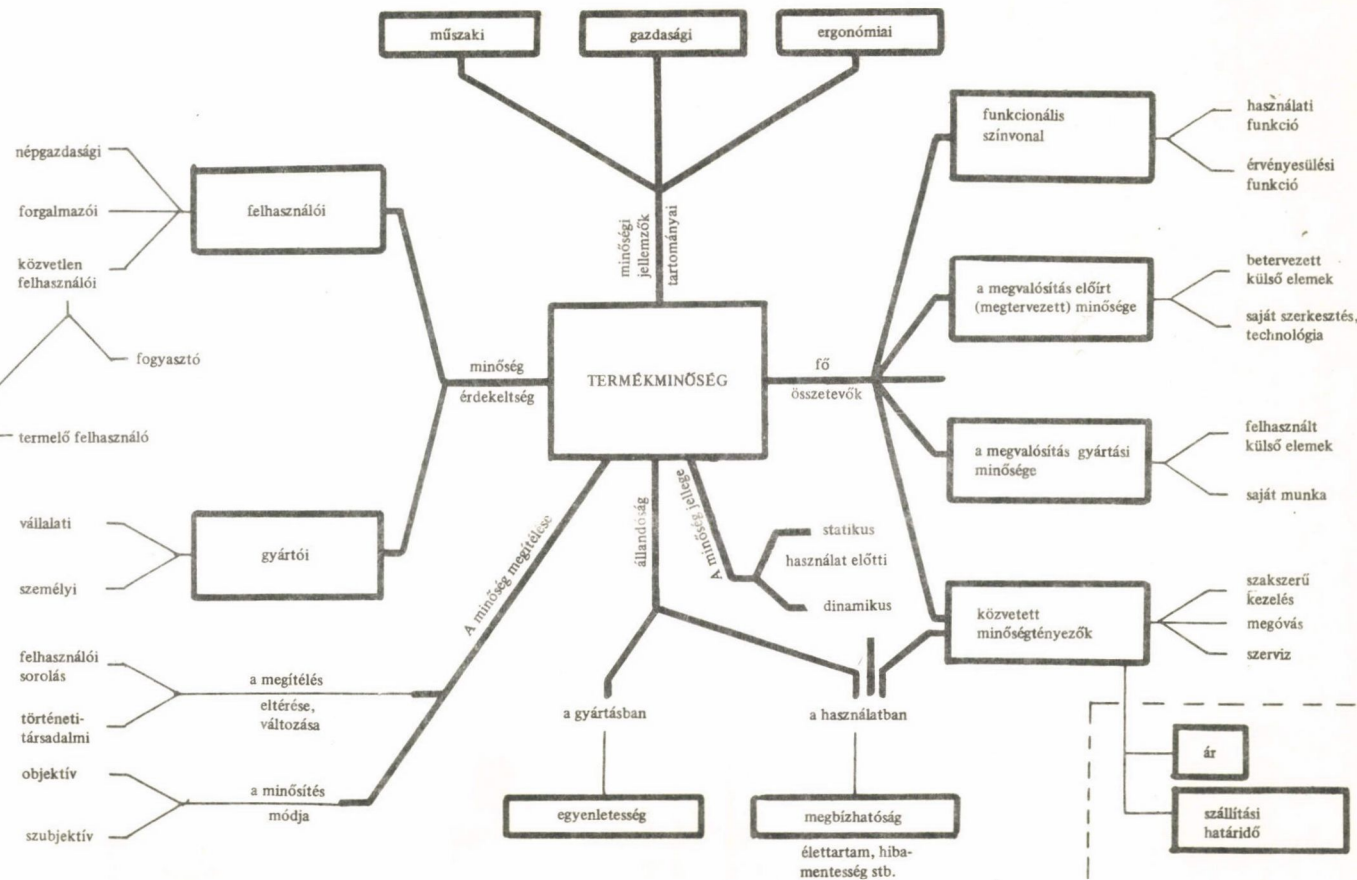
A minőség lényegi és nem lényegi jellemzői; a felhasználói és gyártói nézőpont

Talán a minőségi jellemzők tartományával függ össze a legszorosabban a következő vetület. Ugyancsak filozófiai eredetű, a dialektika törvényszerűségeiből következő megállapítás, hogy a terméket meghatározó tulajdonságok nem egyforma súlyúak, vannak

⁶Újabbban az ún. élettartam-költségeket veszik számításba, azaz a termék beszerzésétől annak előirányzott selejtezéséig terjedő időszak alatt felmerülő összes ráfordítást.

A termékminőség vetületei

1. ábra



jelentős (lényegi) és egyéb, a tárgy minőségét filozófiai értelemben *nem meghatározó* tényezők. A gyakorlati megítélést nehezíti a felmerülő kérdés: milyen vonatkozásban vagy *kinek a szempontjából* lényegi az adott tulajdonság. Ipari termékek esetében a két „főszereplő”:

- a *felhasználó* (a fogyasztó vagy termelő felhasználó),
- a *gyártó*, aki végső fogyasztásra vagy továbbfelhasználásra, részegységként beépítésre állítja elő a terméket (lásd az 1. ábra bal oldali mezejét).

A felhasználó és a minőség. A termék felhasználója számára annak minőségét jellemzik:

1. a termék ún. megfelelése, a felhasználásra alkalmasságát meghatározó, a megvételekor fennálló, időtől független jellemzői. (Ezeket nevezi a szaknyelv *statikus minőségek*.)

a) Ezek egyik csoportját a *műszaki színvonal, korszerűség* tárgyalásánál ismertetett tényezők alkotják: a rendeltetési körén belül milyen szolgáltatásokat nyújt, milyen feladatok megoldására alkalmas a termék. A nem összehasonlítható minőségek tárgyalásánál rámutattunk, hogy valamely termék rendeltetési körének határai a felhasználás céljától is függenek. Az ott elmondottakat ki kell egészítenünk. Ugyanis egyazon termék minősége, alkalmassága megítélésének további befolyásoló tényezői a felhasználók társadalmi, területi elhelyezkedése, az általános technikai fejlettség, a javítóhálózat állapota, a közízlés, a társadalomban elfoglalt hely preferenciái stb. is. Tehát egy adott termék minőségi színvonalának megítélése annak abszolút technikai jellemzőin túl függ a felhasználás konkrét céljától, a felhasználói körtől, az alkalmazás külső környezeti körülményeitől. Ezért egy termék színvonalának megítéléséhez nem elegendő a szűken értelmezett korszerűség meghatározása, a *felhasználói közegben* kell korszerűnek lennie, figyelembevéve az ár-összefüggéseket is.⁷

b) *További, kivitelezési sajátosságok* pl. a következők: kezelési jellemzők, méret, súly, formai, esztétikai kialakítás, beszerzési, beruházási költség (amennyiben az adott korszerűségű termék különböző megoldásai jelentősen befolyásolhatják az árat).

2. A *dinamikus minőség*, a termék életével, üzemszerű használatával kapcsolatos tényezők. Ilyenek pl.

- a termék teljes hasznos élettartama, tartóssága,
- az ez idő alatt előforduló meghibásodások száma, jellege, javíthatósága,
- az üzemeltetési költségek, az energiateljesítmény.

Az 1/a pontban felsorolt tényezők a rendeltetésre, az 1/b és a 2. pontban felsorolt jellemzők pedig arra adnak választ, hogyan tudja a termék teljesíteni, amit funkcionális színvonala alapján tudnia kell.

Egy termék szolgáltatásai hiába a „legkorszerűbbek”, ha ormóttan kinézetű, gyakran meghibásodik, a javítások ellenére rövid az élettartama, a minőségéről alkotott ítélet lesújtó lesz. A laikus fogyasztó többnyire nem is tudja, hogy a gyártó milyen konstrukciós és technológiai megoldásokkal, anyagokkal, eljárásokkal biztosítja a rendeltetésszerűséget, az esztétikus küllemet, a tartós üzemképességet, illetve a magas élettart-

⁷ A kérdés mélyebb vizsgálata már átvezet az „optimális minőség” kategóriájához, a „minden piacon értékesíthető termék” felfogás bírálatához. Mindezek meghaladják e tanulmány kereteit.

tamot stb. A felhasználó számára a minőséget egyrészt a termék szolgáltatásai, másrészt a felsorolt sajátosságok együttesen jellemzik.

A termékminőség összetevői a gyártó szemszögéből. A gyártó szemszögéből elemezve a termékminőséget és annak összetevőit, más képet kapunk. A felhasználó számára a késztermékben együttesen megjelenő minőség elemeinek forrásai, összetevői eltérőek. Vegyük sorra ezeket, egyben fogalmilag is rendszerezve a termékminőség összetevőit.

a) *Funkcionális (rendeltetési) színvonal.* Több helyen is utaltunk rá, hogy a termék minőségének egyik eleme: *mit tud a termék*, azaz melyek a rendeltetési körén belül, a tőle elvárt igényszinten nyújtott funkciói, teljesítménye, szolgáltatásai. Ezeket fejezi ki a termék funkcionális színvonala.

b) *A megvalósítás előírt (a műszaki előírásokban testet öltött, megtervezett) minősége.* A leendő termékkel szemben az igény oldaláról egyértelműen megjelölt, a funkcionális színvonal iránti követelmények *műszaki megoldása, kielégítése különféleképpen ölthet testet* a rajzasztalon. A működésmód, a működtető mechanizmusok megoldásának célszerűsége, a kezelési komfort, az előírt anyagfajták minősége és ára – a tervező ötletességétől és lehetőségeitől függően – különféle lehet. A megoldástól függően alakulhat a berendezés mérete, alakja, súlya, fajlagos teljesítménye, a várható előállítási költségek, az importszükséglet stb.

A *szerkezeti* megoldás és kialakítás közvetve nagyrészt determinálja az alkalmazható technológiát, az elérendő gyártási pontosságot, a vevői igény és költségek szempontjából „optimális” minőséget. Haszonlóképpen részben meghatározza a termék dinamikus minőségét, a használati élettartamot és a megbízhatóság egyéb tényezőinek alakulását.

Az alkalmazandó *gyártástechnológia* és eszközeinek megválasztása – amennyiben a választandó technológiára is különböző döntési változatok lehetségesek – önmagában is nagymértékben befolyásolhatja mind a gyakorlatban gazdaságosan elérhető gyártási minőséget és költségeket, mind a dinamikus minőség alakulását. A megvalósítás előírt minősége tehát arra ad választ, milyen legyen a kívánt funkcionális színvonalat a gyakorlatban megvalósító termék szerkezete és előállítási módja, azaz milyen lesz a termék minősége (funkcionális színvonala), ha pontosan az előírások szerint készítik el.

c) *A megvalósítás gyártási minősége.* A minőség „létrehozásának” utolsó fázisa a terméknek a műszaki leírások szerinti tényleges előállítása az üzemben. A megvalósítás gyártási minősége attól függ, hogy a műszaki előírásokat milyen mértékben tartották be. Ez azt jelenti, hogy ideális esetben a termék megvalósult minősége azonos lesz az előírt minőséggel.

A gyakorlatban – a gyártónál – természetesen nem válik el ilyen élesen a megvalósítás előírt minősége a funkcionális színvonalától (mindkettőt tervezik). Ugyancsak szoros a kapcsolat a megvalósítás előírt és gyártási minősége között.⁸ Az előírt minőség e kétirányú kapcsolódása egy reális veszélyt hordoz, s éppen emiatt tartjuk fontosnak – s tárgyaltuk részletesebben – a megvalósítás előírt minősége összetevő kiemelését, külön elhatárolását. Ugyanis a gyakorlatban ez a tevékenységkomplexum sokszor elhalvá-

⁸ A felhasználó szemszögéből más a helyzet. Élesen érzékeli a „korszerűség” és a „kivitelezés” közötti esetleges jelentős ellentmondást; viszont aligha különbözteti meg a kivitelezési hiányosságnál annak a helytelen előírásokból vagy a felületes gyártásból származó okát.

nyul a „tervezünk korszerűbbet – gyártunk jó minőségben” általános feladatai között, vagy úgy tűnhet, e feladatokkal automatikusan megoldódik. Lényegesen *nagyobb figyelem* irányul a termékstruktúra-korszerűsítés keretében a funkcionális színvonal növelésére, mint a megvalósítás minőségére. Utóbbinak mind a tervezési (előírt!), mind a gyártási elemei akkor kerülnek előtérbe, ha minőségi *hibákat* kell orvosolni.⁹ (Csak zárójelben jegyezzük meg, hogy egyes vizsgálatok szerint a gyártmányköltségek kb. 75%-át a konstrukció és a technológia determinálja¹⁰ (vö. a megvalósítás előírt minősége).

d) *A közvetett minőségtényezők.* A teljesség kedvéért itt említjük meg ismét azokat a termékekbe „be nem építhető” tényezőket, amelyek azonban integráns részét képezik egy termék minőségi megítélésének. A termékminőség elemeit és azok minőségi összetevőit az 1. ábra jobb oldali mezeje szemlélteti.

A minőségi hiányosságok gazdasági hatásai a gyártónál és a népgazdaságban

A minőségi hiányosságok költségkihatásai első közelítésben közismertek. A legfontosabbak: a selejtkár és a garanciális költségek, valamint a minőségi engedmények. A minőségi hiányosságoknak a gyakorlatban kétféle következménye lehet.

a) Az alkatrész, a részegység vagy az egész termék használhatatlanná válik, ki kell selejtezni és újra gyártani, vagy jobb esetben jelentős költséggel kijavítani. Ha a korrekció a termék kibocsátása előtt történik, a felhasználó nem is tud róla. Ha a hiányosság a garanciális időn belül jön felszínre, annak költsége ugyancsak a gyártót terheli. A felhasználót ez esetben nem éri kár.

A valóságban nem egészen ez a helyzet. A gyártási selejt és a garanciális javítás költségei ugyanis a gyártó vállalat nyereségét csak abban az esetben csökkentik, ha a termék árában nem sikerül e többletköltségeket érvényesíteni. Az exportnál, különösen a versenypiacokon ez a helyzet, a hazai forgalomban azonban többnyire a felhasználóval fizettetik meg a magasabb vételárban.

b) A gyártmány még „elmegy”; értékesítik. A felhasználó silányabb terméket kap, mint amilyent ugyanazon rendeltetésű gyártmány igényesebb kivitele esetén kaphatott volna. Ez esetben a felhasználó már egyértelműen károsodik.

⁹ A termékminőség jellemzésére a gyakorlatban használatos fogalmak tartalmi körvonalai eléggé tisztázatlanok vagy nem teljesek. Ugyancsak mellőzve a fogalomelemzést, az alábbiakat szükséges az egyes fogalmak „elhelyezéséhez” megjegyezni. A *minőségi fokozat* és talán a *korszerűség* fogalma nagyjából fedi a funkcionális színvonal tartalmát. A *minőségi osztály* csak bizonyos terméktípusok gyártási minőségére értelmezhető jól. A *műszaki színvonal* különösen kevésbé tisztázott tartalom. Egyik értelmezésben használata leszűkíti a minőséget a funkcionális színvonalra, szinonimája a korszerűségnek, s „a termék műszaki színvonala és minősége” formában is használják. Máskor beleértik a funkcionális színvonalat és a megvalósítás előírt minőségét. Ismét más – legáltalánosabb – fogalmazásban a gyártási minőséget is magában foglaló, az egész termék „komplex” minőségét jellemző értelemben használják. Az általunk javasolt felosztás egyértelműbb, célravezetőbb.

¹⁰ Masing, W.: Vortrag. Qualitätssicherung – Zukunftssicherung, Mannheim, 1978.

Az alacsony minőségből származó kár ismét többféle lehet:

- a funkciók ellátásának színvonala alacsonyabb a katalógusadatok és a beszerzési ár alapján elvárhatónál. Ez termelőberendezések esetében a velük történő gyártás hatékonyságát csökkenti (alacsonyabb termelékenység, az előállított termék minőségének korlátozottsága);
- magasabbak az üzemeltetési, fenntartási költségek (magasabb energiafogyasztás, munkai igényesebb karbantartás, javítás stb.);
- alacsony megbízhatósági szint; gyakori meghibásodások miatt számottevő a termelés kiesés, tartalékkapacitás szükséges;
- a rövidebb élettartam miatt a pótlási ciklus gyakorisága azonos arányban megnő (ez különösen a fogyasztási – pl. ruházati – cikkek esetén szembetűnő).

Az *a)* és *b)* pontban felsorolt minőségi hiányosságok eredetét a *gyártásra szokták vonatkoztatni*; elsősorban az előírások be nem tartásából származtatják. Ilyen hibák: eltérő minőségű anyag felhasználása, a technológiai utasítások megszegése, hanyag munka stb. Úgy véljük, az eddigiekben sikerült rámutatni, hogy ez csak az egyik oldal; a megvalósítás előírt és gyártási minősége egyaránt összetevője mind a kiemelkedően jó eredményeknek, mind pedig a műszaki-gazdasági hiányosságok létrejöttének.

A *népgazdaság egésze szempontjából* azonban mind az előírt, mind a gyártási minőségre visszavezethető hibaköltségek egyértelműen a *vesztéségrovatba tartoznak*; elfecsérelt anyag, energia, szellemi és fizikai munkaidő, gépkapacitás a következményük. Ismeretes, hogy a hazai termékekhez átlagosan felhasznált anyag (a részben hulladékba kerülő, részben beépített – de mindkét esetben a vevővel megfizettetett anyag) 20–30%-kal több, üzemeltetési energiafelhasználásuk magasabb, ugyanakkor élettartamuk gyakran rövidebb, meghibásodásuk viszont gyakoribb, mint az azonos rendeltetésű, de gondosan tervezett és kivitelezett külföldi termékeké. Vagyis *ilyen arányban pazaroljuk az erőforrásainkat*, csökken a népgazdasági termelékenység (az adott munkaráfordítással előállított használati érték), növeljük a termelés költségeit, a felhasználó üzemek és a lakosság kiadásait, anélkül hogy a termékek használati értéke, ezen belül exportképessége is növekedne. Ezek a veszteségek tehát hozzáadódnak a selejtből és a minőséghiányból származó vállalati károkhoz.

Mielőtt elmarasztalnánk a gyártási és különösen az előírt minőség hiányosságai „lét-rehozásában” illetékeseket, ne feledjük: minden termék tervezője és gyártója csak abból „építkезhet”, amit a piacon kap. Tapasztalataink szerint a felhasznált vásárolt anyag, kooperációs részegység minősége mintegy felerészben determinálja a termék végső minőségét. A másik 50% viszont valóban az ezeket felhasználó vertikum irodái és műhelyei „*hozzáadott*” minősége; növeli vagy csökkenti a végtermék minőségi értékét. Természetesen ugyanez az arány az alapanyagokat, részegységeket gyártókra is igaz! Már csak ezért sem tekinthető a minőség vállalati belügynek. Az egyes vállalatokon belül a minőség kérdése nem korlátozható a minőségellenőrzés szervezetére, azaz a gyártási selejt kiszűrésére, sem az egyes dolgozók bármily jószándékú és önmagában értékes aktivitására. Ennél vállalati viszonylatban is sokkal többre van szükség. Elegendő a minőségszabályozásra vonatkozó MSZ 18766–78 sz. szabványra utalni.

Még nem ismerjük a vázlatosan felsorolt minőségi hiányosságok tényleges *népgazdasági kihatásainak* mértékét, legfeljebb néhány eleméről található részleges adatgyűj-

tés.¹¹ Aligha van teljes képünk arról, hogy az exportban a számunkra hátrányos árszint-megkülönböztetésben, piacok elvesztésében hány százalék a minőség (nemcsak a korszerűség, hanem a megbízható működés és az egyenletes színvonal) hiányosságainak részesedése.

Feltárára és megválaszolásra vár, hogy a minőség mely elemeinek előtérbe helyezése eredményezhet nagyobb hatékonyságot és termelékenységnövekedést a népgazdaság, az ipar szintjén. Noha nem foglalkoztunk *a minőség emberi, morális oldalával*, minden bizonnyal egyike a legfontosabb tényezőknek a jó minőségű munka becsületének helyreállítása, anyagi-erkölcsi elismerése a termelés minden szintjén. Talán a minőség sokrétűségének e vázlatos bemutatása is hozzájárul egy *átfogó ipari minőségfejlesztési koncepció* és program kialakulásához, a minőségjavítás valóban *közüggvé* tételéhez.

¹¹ Ezek az adatok sem lebecsülendő nagyságrendet jeleznek. Pusztán az ún. minőséghiány okozta veszteségek, leminősítési értékvesztés, minőségi engedmény, kötbér értéke is csaknem elérte 1982-ben a 3 milliárd forintot. (Iparstatisztikai Évkönyv 1982. KSH, Budapest, 1983.) Márpedig az is köztudomású, hogy a vállalatok nem igyekeznek partnereikkel szemben minőségi kifogásokat emelni.

A RENDSZEREXPORT HELYZETE ÉS PROBLÉMÁI

Az 1970-es évek második felétől állandósult külpiazi értékesítési problémáink számos olyan új vagy újnak tűnő értékesítési, szervezési, szabályozási, szervezeti kérdést hoztak felszínre, amelyek szerepe korábban aránylag csekély volt. Ezek sorába tartozik a rendszerexport is. Egyes elemei már korábban is fellelhetők voltak a magyar gazdaságban, de tényleges előtérbe kerülésének csak az MSZMP KB 1977. októberi határozata óta lehetünk tanúi. A rendszerexportot támogató állásfoglalás többek között kimondja, hogy „az export gazdaságosságának fokozása szükségessé teszi a különböző ismeretek, eljárások, termékek, berendezések, szolgáltatások rendszerbe foglalását és ezek együttes, összehangolt exportra orientált fejlesztését”. Ezt követően, a rendszerexport gyakorlati elterjedése mellett, megnövekedtek a rendszerexporttal kapcsolatos vizsgálatok és kutatások. Az IKCS 1983-as átfogó vizsgálatának alapvető célja az volt, hogy a rendszerexportról átfogó, rendszerszemléletű áttekintést adjon, figyelembe véve a témával kapcsolatos eddigi kutatási eredményeket és gyakorlati problémákat. Felderítésre várt az a folyamat — és annak gazdasági indítékai —, ahogy a rendszerexport felmerült a világ gazdaságban, és ahogy növekvő, majd mérséklődő szerepét betöltötte a változó világ gazdasági körülmények között. Mindezek hátterét képezték a magyarországi rendszerexport történeti elemzésének, amelynek során szükségszerűen el kellett jutni a mai ellentmondások okainak és feloldási lehetőségeinek feltáráshoz. Jelen cikk a vizsgálat leglényegesebb megállapításai alapján készült.

Ma már általánosan elfogadottnak tekinthető az a nézet, miszerint a rendszerek exportja egyre nagyobb jelentőségű exportunk bővítése és exportstruktúránk gazdaságossá tétele szempontjából. Ugyanakkor a forgalmi adatok aránylag szerények, és a rendszerexporttal kapcsolatos fogalmi meghatározások, elnevezések zűrzavara volt a jellemző a szakirodalomra. A KSH 3/1979. sz. utasítása óta — amely a magyarországi rendszerexport egységes nyilvántartását megoldotta —, valamint mióta az OMFB szakértői bizottságokat hozott létre a rendszerexport lehetőségeinek értékelésére, e téren fokozódó javulás tapasztalható. Az induló kép tehát meglehetősen vegyes. A következőkben megkísérlem a rendszerexportot történelmi fejlődésében bemutatni, kiemelve gazdasági előnyeit, illetve tényezőit.

A rendszerexport kialakulása és fejlődése

A különböző méretű és fejlettségű rendszerek létrehozását és szállítását a vezető tőkés országok már a II. világháború után megkezdték. E tevékenység szervezeti hátterét az

ún. engineering¹ cégek jelentették, amelyek a történelmi fejlődés során maguk is változtak, átalakultak a mindenkori igényeknek megfelelően. A tőkés viszonyok között ma működő szervezetek közül ugyanúgy engineering vállalatnak tekintik az egyes témákra specializálódott szaktanácsadó irodákat, mint a bonyolult, országokat is átfogó beruházásokat bonyolító mammutvállalatokat.

Az engineering-consulting cégek megjelenése és külföldi piacokon való működése – párhuzamosan az ott jelentkező igényekkel – egyben a rendszerexport áramlását is megindította. A leglátványosabb fejlődés a berendezések világméretű exportjában a 60-as évek végén, a 70-es évek elején volt tapasztalható. 1969-ben a nyugat-európai országok a termelés és a fogyasztás vonalán is kézben tartották a rendszerexportot. Ellenőrizték a kivitel 86%-át, gyakorlatilag a nyugati világ kereskedelmének teljes egészét és a fejlődő országok kereskedelmének 91%-át. Csupán a szocialista országok voltak bizonyos fokig mentesek ettől a befolyástól, mivel szükségleteiket ezen a téren 74%-ban egymás közt elégítették ki. A nyugati és a szocialista országok közötti rendszer-kereskedelemben a nyugati eredetű áruk bevétele 26%, azaz a nyugati összexport 11,6%.

A világméretű rendszer-kereskedelemben a különböző típusú országcsoportok eltérő időben, eltérő motivációval és eltérő szereppel kapcsolódtak be. Az említett tényezők hatását célszerű külön vizsgálni a fejlett tőkés, a fejlődő és a szocialista országok esetében.

Míg az egyedi gépek, gépcsoportok kereskedelme túlnyomórészt a *fejlett tőkés országok* között bonyolódik le, addig a rendszer jellegű nagy létesítmények forgalma e vonatkozásban nem jelentős. Ennek oka a közel azonos szintű technológiai fejlettségükben keresendő. Néhány olyan országot kivéve, amely a fejlődés megfelelő szintjére még nem jutott el, a nagy létesítmények kereskedelme nem volt indokolt. A rendelkezésre álló ismeretek ugyanis általában véve olyanok, hogy az adott technológiát az egyes országok a megfelelő gépi berendezés birtokában alkalmazni képesek. Nem ütközik nagyobb nehézségbe a gépi berendezések bevezetése és a már ismert elrendezés szerint való alkalmazása. Az ismeretátadás ilyen formája nem jellemző, és csupán valamely igen erősen kifejlesztett technológia megszerzésére irányul.

Az ipari nagyvállalatok a fejlett országokban a globális megoldások rendszeréről nagyon hamar visszatértek a részmegoldásokra. Ennek jelei napjainkban már az egyes fejlődő országok gyakorlatában is érezhetők.

A rendszerek legjelentősebb piaca a tőkés országok mint eladók és a szocialista, illetve a fejlődő országok mint vevők között alakult ki a 70-es évek elején. A vevők indítékai hasonlóak voltak, de a megvalósításban politikai és gazdasági feltételeik eltértek. Ez ahhoz a kettősséghez vezetett, hogy a szocialista országok a tőkés országokhoz tartósan rendszerimportőrként kapcsolódtak, ugyanakkor a 70-es évek közepétől ezek konkurensként próbálnak fellépni a fejlődő országok rendszerexportőreként. A tőkés engineering cégek töretlen fejlődésében éppen napjainkban van megtorpanás, miután a világpiaci igények az elmúlt évekhez viszonyítva nagymértékben átalakultak.

¹ Az engineering tevékenység szűkebb értelemben csak a fejlesztéssel kapcsolatos szellemi tevékenységet jelenti (consulting engineering). Szélesebb értelemben a szellemi tevékenységen kívül berendezések beszerzését, építési, szerelési munkákat, kutatást és fejlesztést, beruházásirányítást, kiképzést és üzembe helyezést is tartalmaz (komplex engineering).

A *fejlődő országokbeli* rendszerimportörök leglényegesebb motivációja a legújabb technológia és ismeretek átvétele. Az átvétel többféle jogi és gyakorlati konstrukció révén valósulhat meg. Ezek egyik eszköze a komplett ipari létesítmények megszerzése. A nagy létesítmények átadását ezen kívül még az az igény is előmozdítja, hogy gazdasági, de egyben politikai megfontolások folytán rövid idő alatt kell hatékony ipart létrehozni. A komplett létesítmények révén pedig jelentősebb lesz az ugrásszerű műszaki fejlődés, és jelentősebb láncreakciók keletkeznek a kapcsolódó szolgáltatások, az infrastruktúra stb. tekintetében.

A fejlődő országok rendszerimportjában kiemelkedő szerepe van a bőségesen rendelkezésre álló, de csekély képzettségű munkaerőnek is. Képzett munkaerő és közvetlen vezetők hiányában ugyanis a termelést gépvásárlás segítségével még akkor sem lehet megkezdeni, ha a gépekhez rendelkezésre bocsátják a megfelelő szervezési módszereket és a hasznosítás módját. Rendszerben – oktatási szolgáltatással együtt – szállított ipari létesítmény segítségével a helyi munkaerőt – figyelembe véve annak kezdeti képzettségi szintjét is – hasznosítani lehet. A technológia átvétele, illetve a szakemberképzés a felgyülemelő tapasztalatok és az egyes fejlődési szakaszok függvényében mindig is döntő motiváló tényező volt.

A fejlődő országok viszonylatában a képzési költségek mértéke elérheti, sőt meg is haladhatja a szállított berendezések értékének 20%-át. Azt az ismeretátadást, amely közvetlenül kapcsolódik az adott technológiához, ki kell egészíteni a kezelőszemélyzet képzésével. A fejlődő országok szemszögéből ez a kikötés most már elsőrendű ismérve lett a döntésnek, mert a beruházás lehető legjobb hasznosításán kívül figyelembe veszik azt is, hogy miként lehet a jövőbeni fejlődést az emberi és szakmai képességek kibontakoztatása révén megalapozni.

A *szocialista országok* jelentősebb rendszerexportörként a 70-es évek végén kezdtek fellépni. Ez egybeesett a 60-as évektől számított egyre növekvő beruházási gyakorlattal, aminek utolsó látványos fellángolása 1973-tól 1976-ig tartott. A rendszerexportba bekapcsolódó szocialista országok kezdeti eredményei tehát törvényszerűen látványosak voltak, mivel az igények bőségében, gyakorlatilag a nulla pontról indultak. A több száz százalékos növekedési indexek aránylag csekély abszolút számot takartak, és a 70-es évek végétől lényegében ezek is holtpontra jutottak, annak ellenére, hogy időközben majd minden szocialista országban erős támogatást élvez ez a terület. Ez egyben azt is jelentette, hogy csökkenő és részben átalakuló beruházási igényeknél a piacon már jelenlevő tőkés társak mellett egyszerre, egymást túllicitálva jelentek meg a szocialista országok vállalatai. Ennek számos negatív következménye volt, főleg ami a gazdaságossági kérdéseket illeti. A fejlődő piacokra irányuló rendszerexport ideológiai háttérét azok az elméletek jelentették, miszerint ilyen irányú törekvéseink a nyilvánvaló nehézségek ellenére indokoltak, mert ugyan valóban fejletlenebb technikával rendelkezünk, mint a konkurrensok, de ezek éppen azért piacképesek, mert közelebb állnak a fejlődő országok gazdasági színvonalához. Kétségtelen, hogy egyes tender kiírások nem követelik meg a legmagasabb technológiai színvonalat, de ez nem tekinthető általánosnak, és ezek szállítására a tőkés vállalkozók is képesek és hajlandók.

A szocialista és a fejlődő országok közötti rendszer-kereskedelem a 60-as években gyakorlatilag még nem működött. Azóta elérte a fejlődő országok behozatalának 6%-át, ami a keleti országok kivételére vetítve 12%-nak felel meg. Ezek az arányok gyakorlatilag már a 70-es évek elején realizálódtak.

Hazai viszonylatban már az 50-es években létrejöttek export-fővállalkozások, ezek azonban a gépipari exporton belül szűk körben mozogtak, és nagyon kis hányadot képviseltek. Sokkal inkább beszélhetünk több gép együttes szállításáról, mint a rendszerexport bármely formájának megfelelő ügyletről.

A rendszerexport, export-fővállalkozás műszaki, gazdasági és kereskedelmi tevékenységként nálunk az utóbbi évtizedben kapott fokozódó szerepet. 1978 és 1980 között már 106 vállalat és szövetkezet foglalkozott fővállalkozóként rendszerexporttal. Az exportált komplett berendezések aránya az említett években a gépkivitel 10-12%-át képviselte. A hazai gépkivitelben belül a komplett berendezések exportja 1976 és 1980 között 40,7%-kal emelkedett nagyobb mértékben, mint az egyedileg szállított gépeké (38%). Mindez anélkül zajlott le, hogy az általános gazdasági környezet a rendszerexport számára lényegesen kedvezőbbé vált volna.

A legjelentősebb rendszerexport-típusok és kapcsolatuk a magyar statisztikai számbavétellel

A szakirodalomban máig is zűrzavar uralkodik az egyes rendszerexport-típusok használatát illetően. Ennek a leglényegesebb jellemzője, hogy az egyes rendszerexport-típusokat a szerzők az egyedüli rendszerexport-definíció rangjára emelik, és a többitől tudomást sem véve használják. Annak függvényében, hogy az adott rendszerexport milyen bonyolultsági fokon valósul meg, mekkora az alaptermékhez nyújtott szolgáltatások köre, megkülönböztethetők a rendszerexport egyes típusai. Hangsúlyozottan rendszerexport-típusokról van szó, amelyek nem helyettesíthetők a rendszerexport fogalmával.

a) *A különálló berendezési objektumok értékesítése* a berendezésexport legegyszerűbb formája. A megrendelő igénye alapján a fővállalkozó összegyűjti és továbbítja a létesítésre kerülő üzemekhez vagy más objektumokhoz szükséges műszereket, gépeket és berendezéseket, valamint az üzemeltetés technológiai leírását.

b) Fejlettebb formát jelent az *ipari létesítmények* eladása. A fővállalkozó meghatározott műszaki paraméterek alapján működő berendezések és a kapcsolódó műszaki és üzemeltetési tervek szállítását, a művezetés és az üzembe helyezés lebonyolítását, a szakemberek képzésének biztosítását vállalja. Itt már együtt szerepelnek a vállalkozás legfőbb elemei.

c) Egyes gyárak vagy kombinátok értékesítése „*kulcsra kész*” állapotban. Ez azt jelenti, hogy az előre megszabott ideig tartó átvételi próbák révén megbizonyosodnak a létesítmény működési kapacitása felől. A szállító semmiféle felelősséget nem vállal a képzést, a munka megszervezését vagy a gyár vezetését illetően. Ez az út akkor járható, ha a kiválasztott termelőeszköz-rendszert olyan, már iparosodott országnak adják el, amely megfelelő ipari tapasztalatokkal és hozzáértő munkaerővel rendelkezik. A vevőnek tehát képesnek kell lennie a gyár üzemeltetésére. A szocialista országok legtöbbje ezt a rendszerszállítási formát részesítette előnyben.

d) *Termék a kézben típusú gyár szállítása.* Ez a fajta gyár abban az értelemben különbözik a kulcsra kész gyártól, hogy a létesítmény átadása annak nemcsak működőképességére támaszkodik, hanem gazdasági értéke is szerepet játszik, vagyis az, hogy a helyi munkaerő és nyersanyagok igénybevétele mellett a termelékenység meghatáro-

zott szintjén működőképes-e. A gyárat tehát működés közben adják át kiképzett és termelő munkára beállított személyzettel együtt. Az eredményért vállalt felelősség következménye, hogy a szállító nemcsak a kezdeti műszaki kockázatokban vállal részt, hanem részt vesz a folyó üzemeltetés és a vezetés kockázataiban is.

e) A „piac a kézben” típusú szállítás általában nem más, mint olyan „kulcsra kész” gyár, amellyel kapcsolatban a szállító további kötelezettséget is vállal, mégpedig 1. vagy a termelés egy részének értékesítését, 2. vagy az előállított termékek egy részének megvásárolását.

A vevő szempontjából a legfejlettebb formát a „termék a kézben” és „piac a kézben” típusú szerződések kombinált alkalmazása jelenti. Az ilyen típusú szerződések a korábbiakhoz képest minőségileg többet jelentenek, mivel ezeket az eredményért vállalt kötelezettségek jellemzik. A középpontban elhelyezkedő termék körül egyre több szolgáltatási igény jelenik meg, mégpedig olyan szolgáltatásoké, amelyek eredményességének a termék vagy termelés paramétereiben kell lecsapódnia. A gyakorlatban az egyes szállítási típusok nem jelennek meg ilyen tisztán, mivel az egyes szerződések számos olyan kiegészítő kikötést tartalmaznak, amelyek alkalmazása hasonlatossá teszi őket a másik kategóriabeli szerződéshez.

Az osztályozás a rendszerexportot aszerint rendszerezte, hogy az alaptermék vagy -termékek milyen jellegű szolgáltatásokkal egészülnek ki, és ennek függvényében milyen komplexitásra tesznek szert. A rendszerexport elnevezéseiben az előzőkön túl az alaptermék jellege jelenik meg (nagy létesítmény, berendezés, mezőgazdasági üzem, kisüzem stb.), de az önmagában nem jelent közgazdasági különbséget azon túl, hogy az egyes alaptermékfajták nagymértékben determinálják szolgáltatási vonzaskörüket is.

A magyarországi rendszer jellegű kiszállítások egységes értelmezését a KSH 3/1979. sz. utasítása tette lehetővé, bár ilyen bontásban adatokat még nem tettek közzé. Ez az osztályozás a külföldre értékesített tevékenységet öt csoportra osztja:

- I. kulcsra kész átadásra vállalt beruházások,
- II. építési, szerelési, generálkivitelezés,
- III. anyagmentes építési-szerelési tevékenység,
- IV. önálló szerződés alapján végzett fenntartási munkák,
- V. rendszerek exportja és importja.

Nyilvánvaló, hogy több – korábban már értelmezett – értékesítési formát ez a felsorolás nem tartalmaz. Ezzel szemben megtalálhatók olyan formák is, amelyeket a tőkés szakirodalomban nem használnak. A kulcsrakész beruházás például nem mint a rendszerexport egyik típusa kerül értelmezésre, hanem önálló kategóriaként, miközben e konstrukció értelmezése megegyezik a tőkés szakirodalomból ismertekkel. Az utasításban értelmezett kategóriák az 1979 előtt külföldre értékesített tevékenységeink leggyakoribb és egyben legjelentősebb típusait rendszerezik, teljesen lefedve a magyar gyakorlatban előforduló eseteket. Időközben azonban rendszerexport jellegű tevékenységünk mind mennyiségi mutatóit, mind összetettségi fokát tekintve ugrásszerűen fejlődött. Ma már indokoltnak tűnne a rendszerexporton (V.) belül további bontásban nyilvántartani adatokat, annak ellenére, hogy ez jelentős többletmunkát igényelne. Ha ez a nyilvántartás idomulna a tőkés országok nyilvántartásához, teljesebb körű nemzetközi összehasonlítások elvégzése is lehetővé válna.

A rendszerexport megítélésének kapcsolata a változó világgazdasági környezettel

A rendszerexport jövőjének reális megítélése érdekében elkerülhetetlen a rendszerexportra ható tényezők változásából fakadó hatások számbavétele. E vizsgálatokhoz az indítóokot az szolgáltatja, hogy a vezető tőkés országok rendszer jellegű exportja a 80-as években egyre jobban stagnál, bizonyos esetekben visszaesik.

A világgazdasági helyzet a rendszerexport felfutásának idején. A rendszerexport számára kedvező gazdasági környezet: fennállását a 60-as évek közepétől vagy a 70-es évek elejétől 1976-ig számítják. Ezt a korszakot a rendszerexportra hatás szempontjából általában a következőkkel lehetne jellemezni.

- Jelentős és egyre növekvő beruházások a 60-as évek elejétől, egy 1973-tól 1976-ig tartó túlberuházási szakasszal lezárva.

- A beruházások egyenlő arányú megoszlása a különböző ipari ágazatok között (vegyipar, kőolaj- és kőolajvegyészeti ipar, gáz-, cement-, papíripár, kohászat).

- A gépi berendezések iparára gyakorolt igen erős húzóerő, ipari komplexumok értékesítése exportra. Az ipari egységek vagy korszerű berendezések exportálásának képessége ténylegesen a legfejlettebb országok (USA, Európa, Japán) kezében maradt.

- A beruházások többsége az olyan fizetőképes országokban valósult meg, amelyek alkalmazkodásra képes infrastruktúrával és munkaerővel rendelkeztek.

Mindezek a környezeti tényezők 4-5 év alatt gyökeresen megváltoztak.²

1. A világ beruházásainak összesített értéke hirtelen lecsökkent. A beruházások, számos és számtalanszor vizsgált okból, hirtelen minimálisra csökkentek. Ez azért is különösen érzékelhető volt, mert az 1973-tól 1976-ig tartó túlberuházási korszak után következett be. Manapság minden jelentős, de akár kevésbé jelentős beruházási terv megvalósításáért óriási verseny folyik. A nagy aktivitás idején a jelentős és gyorsan növekvő piac méreteihez igazodó szolgáltatásokat és eszközöket létesítettek, és mivel mindez nem alkalmazkodik a változó körülményekhez olyan rugalmasan, mint a kiegészítő jellegű, moduláris szerkezetű beruházáslebonyolító cégek szervezete, e szolgáltatások és eszközök most túlzott bőségben állnak rendelkezésre.

2. Az ágazatok közötti arányos eloszlás helyébe egy-két elsőbbséget élvező ágazat lépett. Korábban az egyes ágazatok egymás mellett felsorakozva végezték beruházásaikat. Mindez egy általános beruházási elhatározásnak felelt meg. 1976 után ez a folyamat megszűnt, és a legtöbb ország beruházásait egy-két ágazatra koncentrált, nem elsősorban struktúrapolitikai okokból, hanem a szűkülő beruházási lehetőségek miatt.

3. Új gyár vagy a meglevők korszerűsítése, bővítése? Ez vált tartósan alapvető kérdéssé. A pillanatnyi gazdasági feltételek már nem kedveznek az új gyárak formájában megvalósítható beruházásoknak. A fizetési mérleg egyensúlyának fenntartásával járó nehézségek, a devizahiány, az infrastruktúra és a munkaerő alkalmazkodási hiánya a fejlődő országokban, a világ egyes közzeteinek destabilizálódása és a majdnem az egész világon mutatkozó kényszerűség, hogy mindenekelőtt az energiára kell gondot fordítani, e tényezők állandósulása olyan légkört teremtett, amely a korszerűsítéssel és bővítéssel járó döntéseknek kedvez.

² A magyarországi rendszerexport előtérbe kerülése éppen erre az időszakra tehető.

4. Növekedett a versenytársak száma. A 60-as években a gépi berendezések és a komplett gyárak értékesítésével foglalkozó cégek nagyjából a következő országokból kerültek ki: Egyesült Államok, Japán, Német Szövetségi Köztársaság, Anglia, Olaszország, Franciaország. Ezenkívül megtalálhatók voltak a piacon a kisebb tőkés országok cégei is, de ezek forgalma nem volt jelentős. Hasonlóan csekély volt az európai szocialista országok forgalma is, amelyek kivitele a gépi berendezések és létesítmények terén kormányzintű hitelekhez kapcsolódott és kapcsolódik ma is. A 70-es évek közepétől azonban már megszorodtak a versenytársak, olyan új országok jelentek meg a színen, melyek eljutottak az iparosodás és a műszaki fejlődés kellő szintjére. Továbbá ezeket az országokat a hagyományos piacok beszűkülése is új típusú piacok keresésére indította. Jelentős versenytársként kell számolnunk a 70-es évek közepétől több szocialista országgal is, különösen Bulgáriával és a Szovjetunióval.

5. Mindez együtt járt a komplett berendezések terén a hagyományos vevők fizetőképzetlenségének lemorzsolódásával. A gazdag nyersolajtermelő országok helyzetüknél fogva a legkorábban és egyben a legnagyobb mértékben voltak képesek komplett berendezéseket vásárolni. Ennek következtében ilyen jellegű igényeik a többi fejlődő országhoz képest mérsékeltek, és ma már csak korlátozott mértékben vásárolnak rendszer jellegű berendezéseket. A hitelre való eladások lehetőségei aránylag korlátozottak.

Az átalakult világ gazdasági körülmények egyrészt tehát megnehezítik a rendszerek eladását, amit eredményeink értékelésénél figyelembe kell venni, másrészt a korábbinál körültekintőbb és sokoldalúbb piacpolitikát követelnek. Mindez nem jelenti egyben azt is, hogy a rendszerexport piaci oldalról megalapozatlan. Ugyanis a fejlődő országok nagy része fejlesztéseit nem képes saját erőből megoldani, sem a termelési eszközök, sem az infrastrukturális beruházások területén. A készpénzért és a hitelre való vásárláson túl egyre nagyobb jelentőségre tesznek szert az olyan ügyletek, amikor komplett gyárberendezést exportálunk, esetleg más tőkés vagy szocialista országbeli céggel közösen, és ezért cserébe nyersanyagot vagy félkész terméket vásárolunk. Ezek a bonyolultabb üzletek éppen a múlt évben kezdtek kialakulni, és úgy tűnik, hogy e téren vannak még kiaknázatlan lehetőségeink.

A rendszerexport gazdasági tényezői

A nehezedő külgazdasági feltételek önmagukban nem kérdőjelezik meg a rendszerexportban rejlő lehetőségeket, mivel a rendszerexport gazdasági előnyei megfelelő lebonyolítás esetén vitathatatlanok. A rendszerexporttal kapcsolatban alapvető követelmény, hogy nyereséges legyen. Ez önmagában majd minden gazdasági tevékenységre igaz, ezért itt azt a többletet kell keresni, amit csak a rendszerexport nyújt. A rendszerexport gazdaságosságának legösszetettebb mérőeszköze a devizakitermelési mutató, amelyben a rendszer létrehozásának és értékesítésének összes költségét viszonyítjuk a befolyt deviza-árbevételhez. Gazdaságos üzlet, ha az így kapott mutató az üzlet lefolyása alatt érvényes árfolyamnál mindvégig alacsonyabb. A gyakorlati tapasztalatok azt mutatják, hogy minden olyan esetben, ahol egyáltalán számítható dollárkitermelési mutató, és ahol a tervezetthez képest jelentős veszteségek nem léptek fel, ez a mutatószám kedvezően alakult.

Nem elhanyagolható kategória a rendszerexport nettó devizahozama sem. A nettó devizahozam — azon túl, hogy negatív nem lehet, nem tekinthető abszolút mérőszámnak, mivel önmagában nem osztályoz a rendszerek között. Nincs ugyanis egy olyan objektív határ, amire azt mondhatnánk, hogy ezt kell elérnie a pozitív megítélés érdekében.

Az egyedi exporttal összevetve a rendszerexport formájában megvalósuló komplett export népgazdaságilag csak abban az esetben előnyösebb, ha az így elérhető összeredmény nagyobb, mint az egyedi exportok összesített eredménye. Ebből a szempontból célszerű egy rendszerexport bevételeit tételenként számba venni. A példa kiválasztásánál nincs jelentősége annak, hogy eredményes vagy veszteséges rendszerexportról van-e szó, mivel csupán a bevétel összetevői érdekesek, és az előállítás költségei nem játszanak szerepet. A Tatabányai Szénbányák togói foszfátdúsító üzemének szereléséből származó bevételek összetevői a következők:

- gépi berendezés, vasszerkezet, csövek, felszerelések,
- tervezés, műszaki dokumentáció,
- szerelés (üzembe helyezésig), 60 napos próbaüzem,
- tartalékalkatrészek,
- know-how,
- szállítás, csomagolás, árubiztosítás,
- tereprendezés, útépités, ipari víz elvezetése,
- telepi munkaerő bére.

Nehéz eldönteni, de talán nem is szükséges, hogy melyik tétel vagy tételek tették lehetővé a többiek eladását, például a know-how birtoklása tette-e lehetővé a teljes eladást, vagy pedig a többi tétel kedvező megítélése tette lehetővé a know-how eladását is. Tény, hogy e tételek csak így együtt képeznek magas áron eladható egységet, és egy részük önállóan nem is adható el, vagy pedig alacsony gazdaságosságú bér munkaként (mint például a szerelés vagy a tereprendezés). Megítélésem szerint a rendszerexport és az egyedi export összehasonlításánál nem az a lényeg, hogy a kifejezetten áru jellegű tételek melyik forma esetében értékesíthetők magasabb áron. Hiszen ennek megállapítása a rendszerexporton belül amúgy is bizonyos fokig önkényes kalkuláció eredményeként lehetséges, mivel a tendereket végső vállalási összegük szerint lehet elnyerni vagy elveszíteni, nem pedig egyes tételeinek kedvező vagy kedvezőtlen volta szerint. A rendszerexportnak az a nagy előnye az egyedi szállítással szemben, hogy a rendszeren belül olyan tételek is eladhatók, amik egyébként nem. És itt erősen hangsúlyozni kell, hogy ezen nem silány, egyébként eladhatatlan áruk „elszórását” értjük a rendszerexport keretében, hanem azt, hogy rendszerbe történő áruszállítás esetén olyan szolgáltatások is eladhatók, amelyek rendszer nélkül nem is értelmezhetők. Mindezekon túl rendszer csak ott adható el, ahol eleve rendszerre van igény, tehát ezeken a területeken nem is jelent választási lehetőséget az egyedi szállítás és a rendszerszállítás alternatívája.

Ez a rendszerexporttal kapcsolatban oly sokszor hangoztatott összehasonlítás tehát bizonyos mértékig értelmetlen. Hasonlatos egy olyan problémafelvetéshez, hogy egy gépkocsi alkatrészei mikor drágábbak, ha alkatrészként adják el őket, vagy ha gépkocsi formájában. Feltehetően mindkét esetben ugyanannyi az ára, csakhogy a gépkocsi vásárlóját nem érdekli, hogy a gépkocsijában mennyi a főtengely ára. Az alkatrészekhez még hozzájárul a szerelés, az üzemi bejáratás, a szállítás, az eladás, a garancia ára is.

Ezek az árak akkor realizálhatók, ha az alkatrészeket gépkocsivá építve kínálják, mivel a vevő szempontjából csakis a gépkocsinak van használati értéke, az egyes alkatrészeknek nem. Rendszerexport esetén tehát nyilván többet és egyben mást adunk el, mint egyedi export esetén, ezért aránynövekedése a külkereskedelmi forgalmon belül kedvezőnek ítéltető. Gazdaságossági összehasonlításnak pedig csakis a saját kategóriájában, rendszer és rendszer között, illetve az egyes rendszereken belül a felmerült költségekhez viszonyítva van jogosultsága.

A rendszerexport jövőjéről

A rendszerexport fejlődését akadályozó tényezők nagyon sokrétűek, és a különböző területeken eltérő intenzitással hatnak. Ennek oka az egyes rendszerekhez kapcsolódó eltérő piaci igényekben, illetve a hazai háttér fejlettségbeli különbözőségeiben keresendő. Vannak olyan tényezők, melyek egyes rendszerek továbbfejlesztése szempontjából döntő jelentőségűek, míg más rendszerek esetén szerepük megnyugtatóan rendezettnek tekinthető. Ezen túl vannak általános problémák is, de ezek egységes feloldása önmagában nem jelent teljes megoldást, ezért mindenképpen szükség van a specifikusnak tekinthető nehézségek rendszeres feltárására és rendszerenkénti leküzdésére.

Az elmondottaknak megfelelően a rendszerexport problémái között nemigen lehet sorrendet állítani. Ennek igénye nélkül a legáltalánosabbnak tekinthető problémák a következőkben foglalhatók össze.

– A rendszerek iránti igény a világpiacon – és főleg a fejlődő országok piacán – nem tekinthető töretlennek. Ezt a jelenlegi helyzet megítélésénél, illetve a fejlesztések előkészítésénél mindenképpen figyelembe kell venni. Abban az időszakban, mikor a rendszerek iránti fizetőképes kereslet szinte korlátlan volt, alig kapcsolódtunk be ebbe az üzletágba. Ennek az a következménye, hogy számtalan olyan üzleti vállalkozásban nem tudtunk részt venni, ami nagy haszonnal járt volna kedvező feltételek mellett, valamint az elszalasztott tapasztalatszerzési lehetőséget ma már igen drágán tudjuk pótolni. Mindezen túl mai rendszerexport-törekvéseink során nem vesszük figyelembe, hogy a rendszerek piaca átalakult, a hagyományos rendszerpiacok beszűkültek. Egyrészt azért, mert a több évtizedes rendszerbevitel során eljutottak arra a szintre, hogy több területen egyedi berendezések vásárlásán keresztül is képesek saját fejlesztésüket biztosítani, másrészt anyagi lehetőségeik is mérséklődtek. Ugyanakkor sokkal nagyobb rutinnal rendelkeznek a rendszerek vétele, mint mi a rendszerek eladása területén. Ezt az előnyüket gyakran kihasználják.

Mindez nem jelenti azt, hogy a rendszerexport piaci oldalról megalapozatlan. Ugyanis a fejlődő országok nagy része fejlesztéseit nem képes saját erőből megoldani sem a termelési eszközök, sem az infrastrukturális beruházások területén. Az a tény, hogy a jelenlegi világgazdasági helyzet nem kedvez a pénzügyi alapok előteremtésének, nem teszi a problémát kikerülhetővé. Sőt, éppen a világgazdaság fejlődése érdekében szükséges megteremteni annak a lehetőségét, hogy a fejlődő országok igényeiknek megfelelően tényleges vásárlóként is megjelenhessenek a rendszerek piacán. Ezt a fejlett országoknak saját fejlődésük érdekében meg kell oldaniuk, ami a rendszerek iránti igények ugrásszerű növekedésével jár. Erre célszerű tudatosan felkészülni és a benne rejlő

lehetőségekkel akkor is élni, ha ez népgazdaságunk szempontjából nem jelent szorító szükségyszerűséget. A jelenlegi helyzetben pedig azok az országok jelenthetnek számunkra új piacokat, amelyek helyzetüknél fogva képesek pénzügyi alapokat elnyerni a nemzetközi hitel- és támogatási forrásokból.

— Mindenkorai rendszerexportunkban döntő szerepet játszik a szükséges tőke biztosítása. A finanszírozás területén szinte sehol nem vagyunk versenyképesek. Az exportfővállalkozók, illetve a rendszergazdák nem rendelkeznek megfelelő alapokkal a probléma áthidalására. Az exportfinanszírozás mai rendszere gyakorlatilag a kisebb-nagyobb volumenű egyedi vagy alacsony komplexitású üzletek céljait szolgálja, így rendszerexport esetén a hagyományos áruhitel-konstrukcióktól való eltérés — ami ilyen üzleteknél természetes — bürokratikus és egyedi elbírálást von maga után, és erősen rontja a vállalkozó versenypozícióját. Átütő erejű megoldást csak a bankok vállalkozói szerepének növelése hozhat. Erre már vannak ugyan kezdeti kísérletek, eredményességük azonban korlátozott, és a rendelkezésre álló lehetőségeket sem használjuk ki megfelelően. A nemzetközi tőke bekapcsolása is több szempontból kedvező lenne, de ezen a téren is jelentős érdekeltségi és technikai problémák vannak. A rendszerexport tőkeszükségletének finanszírozására több oldalú lehetőségek egész sora nyílt. Ezek a lehetőségek még alig kerültek át a banki szférából a vállalatok világába, és a vállalatok hagyományos szervezetükben nem is képesek követni a növekvő lehetőségeket.

— A hazai háttérpar területén rendszerenként igen eltérő adottságokkal rendelkezünk, ami a műszaki színvonalat, a piaci munkát, a szakember-ellátottságot, a hagyományokat stb. illeti. Egységesnek tekinthető viszont az alvállalkozók érdekeltségének hiánya. A legutóbbi fővállalkozási szabályozás több kérdést próbál megoldani, de ennek eredménye a gyakorlatban még nem jelentkezik. Azon rendszerek exportja, amelyek nem igényelnek alvállalkozókat, szinte kivétel nélkül sikeresnek és problémamentesnek mondható.

— Nagymértékben rontják a rendszerexport megítélését azok a megalapozatlan vállalkozások, amelyek jelentős veszteséget okoztak. A kedvezőtlen megítélésen túl elriasztják a potenciális rendszerexportőröket, és az adott piacon egyéb vállalkozók fellépését is nehezítik. Ezért rendszerexportra jogosító hatósági engedélyt csak olyan vállalatoknak célszerű adni, amelyeknél az ehhez szükséges tapasztalat, szakembergárda és tőkeerő adott. Ellenkező esetben nemcsak az üzlet, hanem a piac elvesztésével is számolni kell. A rendszerexportra való ösztönzést is aszerint célszerű kialakítani, hogy a felkészületlen vállalatok semmilyen szempontból ne érezzék kényszernek a piacon való megjelenést.

— Általános és átfogó problémának tekinthető még a szakember-ellátottság hiánya. Itt is érezteti hatását, hogy aránylag hirtelen, nagy volumenben igyeksznünk bekapcsolódni a rendszerexportba, amihez a megfelelő háttér csak lassan idomul. A rendszerexport csak viszonylag nagy létszámú műszaki, egészségügyi, mezőgazdasági szakember külföldre küldésével képzelhető el. Az egyik legnagyobb problémát e téren a nyelvtudás hiánya okozza. Feloldására több próbálkozás született, de mind a mai napig megoldatlan az állami szervek, oktatási intézmények és vállalatok együttműködése.

Rendkívül fontos, hogy legyenek olyan gazdasági szakembereink a részterületek mindegyikén, akik otthonosan mozognak a tőkés vállalkozások, pénzügyi műveletek,

banki mechanizmusok világában, vagyis akikre egy-egy komplexebb fővállalkozás lebonyolításának irányítását rá lehet bízni. Ilyen típusú szakemberek képzése vagy továbbképzése még nem indult meg.

— A rendszerexporttal kapcsolatos exportfővállalkozási szabályozásnak vannak ugyan hiányosságai, de semmiképpen nem olyan mértékben, hogy ez döntően akadályozná a rendszerexport fejlesztési lehetőségeit. A legfőbb akadályt a jelenlegi külpiazi helyzet, a fővállalkozások igényeit nehezen követő háttérpar, s nem utolsósorban a vállalkozók felkészületlensége jelenti. Mindez koordinált piackutatást és orientáló jellegű piaci stratégiát igényel. A vállalkozók felkészítése, illetve a felkészületlenek kiszűrése aránylag csekély ráfordításokkal megoldható. A háttérpari problémák leküzdése már hosszabb és nehezebb feladat, amelyhez a rendszerexporton túlmutató gazdaságfejlesztési eszközök igénybevételével biztosítható megfelelő megoldás.

— A rendszerexportban kiemelt szerepe van a külkereskedelmi szervezetnek. A külkereskedelem kiemelt feladata kell legyen a piaci impulzusok rendszeres és magas színvonalú közvetítése a termelő szférához. Ennek alapján teremtené meg az elvi lehetősége annak, hogy ne a vállalatfejlesztési programok határozzák meg a külkereskedelmi vállalatok által értékesítendő exportárualapok gyártmány-összetételét, hanem az ipar által közvetített fizetőképes keresletet. A rendszerexportban a külkereskedelmi vállalatok szerepe ma még alig lépi túl a hagyományos külkereskedelmi funkciókat. Ez azért nem tűnik ki, mert a fővállalkozás jelenlegi funkciójában maga is csupán értékesítési forma, és nem a fejlesztés, hanem a termelés és az értékesítés összehangolásának megteremtését szolgálja.

— A rendszerexport bonyolítására létrejött szervezeti komplexum — amely a főhatóságokból, a pénzügyi szervekből, a külkereskedelmi vállalatokból, a fővállalkozókból, a termelővállalatokból és a külpiazi apparátusokból áll — szervezeti rendszerén keresztül igyekszik pótolni a piactgazdálkodás hiányzó elemeit. Ennek következtében mai rendszerexportunk a szükségyszerű szervezeti tagoltságra visszavezethetően a piaci impulzusoktól részben elzárt, részben túlságosan nagy áttételeken keresztül kapcsolódik. Ezen túl bonyolító apparátusa nagyrészt rugalmatlan és felkészületlen. A koordinációt végző szervek, valamint az alvállalkozók érdekei nem összehangoltak. A bonyolításhoz szükséges különösen nagy tőkét együttesen is csak nehezen tudják biztosítani. Az érdekelttség hiányából fakadóan a vállalati partnerkapcsolatok részben megbízhatatlanok.

A felsorolt problémák jelentős része nem magából a rendszerexportból fakad, csupán a rendszerexport körüli tevékenységek sokkal több vállalkozási elemet tartalmaznak, mint az gazdaságunk egyéb területén szokásos. Ebből adódóan gazdaságunk általánosan tekinthető problémái a rendszerexportnál felnagyítva jelentkeznek. A kisebb jelentőségű és olykor csak egyes rendszereknél jelentkező problémákat csak egyedileg, a kis lépések módszerével lehet leküzdni, az adott rendszer sajátosságait figyelembe véve. Ezeket a lépéseket azonban meg kell tenni, már csak azért is, mert a rendszerexport várhatóan a jelenleginél sokkal nagyobb jelentőségű lesz az elkövetkező évek kereskedelmében.

IRODALOM

1. Bartok István: A fővállalkozás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980.
2. Clandon, C.: A korszerű technika meghonosodása a fejlődő országokban. Ejeux, 1981, 16. sz.
3. Dérczi Ferenc: Szemelvények a tőkés fővállalkozók gyakorlatából. Szervezés és Vezetés, 1980, 1. sz.
4. Ercsi Zoltán: Az exportfővállalkozás piaci tényezői. Iparpolitikai Tájékoztató, 1980, 12. sz.
5. Juhász Ádám: A fővállalkozás helyzetének elemzése és a fejlesztés lehetőségei. Ipargazdaság, 1978, 1. sz.
6. Kapper Róbert: A kulcsrakész létesítmények exportjáról. Külgazdaság, 1981, 11. sz.
7. Latil, M.: Fordulat a gépi berendezések exportjában. Revue Française de Gestion, 1981, 29. sz.
8. OMFB-tanulmányok az egyes hazai rendszerek exportjáról (1978–1981).

SÁRKÁNY PÉTER

PORTFOLIO-MÓDSZER FEJLESZTÉSI STRATÉGIÁK KIDOLGOZÁSÁHOZ

A vállalati termékpolitika változtatására vonatkozó döntések minden esetben szelektivitást is magukban foglalnak, mivel néhány terméknek vagy termékcsoportnak az átlagosnál gyorsabb fejlesztését, másoknál kisebb felfuttatást és a termékek, termékcsoportok egy részénél visszafejlesztést vagy megszüntetést tűznek ki célul. A döntések elősegítésének különböző módszerei ismeretesek. A hazai gyakorlatban újabban a műszaki-gazdasági kritériumrendszert ajánlják a vállalatok számára, kiegészítve különböző gazdaságossági számításokkal [22]. Az erről kiadott módszertant azonban a vállalatok és az irányító szervek csak kevésbé alkalmazzák.

A módszertani útmutató egyik célja a vállalati termelési struktúra tervezésének, a fejlesztések döntés-előkészítési tevékenységének segítése volt. A vállalatoknak azt ajánlotta, hogy termékszerkezetük, fejlesztési adottságaik, értékesítési lehetőségeik vizsgálata után termékeiket és szolgáltatásaikat aszerint csoportosítsák, hogy azok milyen szerepet töltenek, illetve tölthetnek be a termékszerkezet korszerűsítésében. E csoportosítási rendszert a KSH átvette, és évenként bekéri a *vállalatok termékeinek stratégiai csoportokra* való bontását, az árbevételnek az értékesítési relációk szerinti, alábbi megosztását:

- perspektivikus termékek, ezen belül versenyképes termékek, ráfordítással versenyképessé tehető termékek, stratégiai tartaléktermékek,
- konjunkturális termékek,
- nem helyettesíthető termékek,
- leállítandó termékek,
- egyéb (nem minősített) termékek.

Ez a csoportosítás sokban emlékeztet az ún. portfolio-elemzésre,¹ amely a tőkés vállalatoknál a termékszerkezet vizsgálatára a 70-es évektől széleskörűen elterjedt. Ezt bőséges szakirodalma is tükrözi, s néhány ismertetés ezekről a hazai szakfolyóiratokban is megjelent.

Arra az elhatározásra, hogy e módszerrel részletesebben foglalkozzunk, egyfelől műszaki-gazdasági kritériumrendszerünk alkalmazásának kevésbé beváltott várakozásai,

¹ A portfolio szó magyar fordításban – többek között – aktatáskát, irattáskát, miniszteri tárcát, értékpapírtárcát és üzletkört is jelenthet. A közgazdasági elemzések területén olyan ábrázolásmódnál használatos, amikor több különböző típusú kritériumsor szerint együttesen értékelt paramétereket „több rekeszes” négyzethálóbá tömörítünk. A módszert korábban az értékpapírtárca esetében oly módon alkalmazták, hogy részvények és más pénzügyi eszközök megfelelő kombinációt válogatták ki segítségével. A modellnek a struktúravizsgálatokra való felhasználása a 70-es évtizedben terjedt el.

másfelől a portfolio-módszer elterjedtsége a tőkés vállalatoknál és az vezetett, hogy e módszer hazai vállalatoknál való konkrét kipróbálására még nem került sor.

Egy portfolio-változat rövid bemutatása

A portfolio-módszer kidolgozásában jelentős szerepet játszott a Boston Consulting Group (BCG), amely először a General Electric és a Shell Chemicals cégeknél alkalmazta a módszer egy változatát.

Kiindulásul a piaci helyzet (s ezen belül a piaci részesedés) nyereségre gyakorolt hatásait elemezték, és ennek megismerése után egy mátrix segítségével vizsgálták termékeik, termékcsoportjaik struktúráját, azaz a vállalat portfólióját. Az első elvégzendő feladat a *termékeknek* – a vállalat tevékenységén belül termelésük és piacuk szempontjából egymástól jól elkülöníthető és független egységekbe, azaz – *stratégiai tevékenységi egységekbe való besorolása volt*. Az elkülönítésnél a következő szempontokat vették figyelembe [15]:

- az egyes stratégiai tevékenységi egységeknek önálló, a többitől független piaci feladatot kell ellátniuk;
- minden egységnek egy meghatározott termékkel vagy egyértelműen körülírható termékcsoporttal kell rendelkeznie;
- a stratégiai egységeknek jól meghatározható viszonyban kell állniuk a versenytársakkal, vagyis nem elsősorban vállalaton belüli szállítóknak kell lenniük;
- egy-egy stratégiai tevékenységi egységnek önálló stratégiai tervezési egységet is kell alkotnia.

A vállalat tevékenységi egységeinek elkülönítése után ezeket a mátrixelemzés segítségével lehet csoportosítani és értékelni. A besorolás két kritérium (*a mátrix két tengelye*) alapján történik. A BCG eredetileg a vizsgált piac várható növekedését és az adott vállalatnak a szakma vezető vállalatához viszonyított piaci részesedését kombinálta egymással.² Ezért ezt a portfolio-változatot „*növekedés–piaci részesedés*” *portfóliónak* is nevezik.

A „*növekedés–piaci részesedés*” portfolio, vagyis a legegyszerűbbnek és a legelterjedtebbnek tekinthető változat kiindulópontja az az állítás, hogy a vállalat relatív piaci részesedésének változásával fordított arányban változik a piaci kockázat mértéke. Versenytársaival szemben az a vállalat élvez költség- és így kockázati előnyöket, amelyik nagyobb kumulált összeforgalomra tesz szert. Ennél a változatnál³ a termékek⁴ általában négy mezőnyben helyezkednek el, amelyet az 1. ábra szemléltet.

² Azóta a módszernek többféle változata használatos, rövid ismertetésükre még visszatérünk.

³ A módszer ismertetését lásd például [2; 4; 5; 8; 12; 13].

⁴ Most és a továbbiakban is termékekről van szó, de ez nem zárja ki, hogy szükség esetén termékcsoportokban, termékcsaládokban gondolkodjunk, és ezeket értsük terméken.

A relatív
piaci
részesedés

magas

alacsony

↑	teherviselők	sztárok
	gyengék	kérdésesek
	lassú	gyors
	A piac növekedése	
		→

1. ábra

A növekedés–piaci részesedés portfolio-mátrixa

A mátrix tengelyeit a százalékban kifejezett változás, illetve részesedés értékeinek megfelelően kell felosztani. Az egyes termékek a tengelyen felvett értékek metszéspontjában helyezkednek el. E pont körül a jobb szemléltetés érdekében a stratégiai egység értékesítésének nagyságával arányos kört rajzolhatunk.

A *portfolio-mátrixnak* többféle felhasználási módja van. Az első az, hogy a *portfolio*-ban meglevő „réseket” fel lehessen tárni, azaz a vállalat egész termékstruktúrájáról képet tudjunk kapni. A vállalatoknak mindig kell megfelelő számú „ígéretes” termékkel rendelkezniük, hogy ezek közül kiválasszák azokat, amelyekből valóban sikeres („sztár”) termékek lesznek. De hasonlóan szükséges például „teherviselő”, jelenleg még jól jövedelmező termék jelenléte is. Nyilvánvaló azonban, hogy a jövőbeli termék-szerkezetről, a módosítás irányáról a vállalat fejlesztési és hitellehetőségei döntenek. Ha például az eszközök szűkösek, akkor nem feltétlenül a „sztár” termékekbe, hanem a „teherviselő” termékekbe kell befektetni.

A módszer felhasználásának következő területe az, hogy a *termékek stratégiai csoportosítását segítse*. A mátrix egyes mezőinek elnevezése is tükrözi azokat a feladatokat, amelyeket az adott mezőbe sorolt termékeknel tanácsos megvalósítani.

A „sztár” termékek, amelyeknél a piac gyorsan nő, és a vállalat relatív piaci részesedése magas, a legjobbnak minősülnek, és a feladat az értékesítési részarány szinten tartása, illetve növelése, a kapacitások bővítése. A beruházások fedezésére a többi termék értékesítéséből származó bevételt is fel lehet használni.

A „teherviselő” termékeknel a piac lassan bővül vagy csökken, míg a relatív piaci részarány magas. E termékcsoportok általában még magas árbevételt és kedvező nyereséget biztosítanak, ezt kell minél intenzívebb módon, rövid távon kiaknázni. Mivel a termékek életciklusuk vége felé haladnak, ezért bővítésük nem szükséges, s az elért jövedelmet a többi terület finanszírozásának szolgálatába kell állítani. A feladatok közé tartozhat új piacok keresése is, számítva arra, hogy a terméket hamarosan fel kell váltani másikkal.

A „kérdéses” termékek esetében a piac gyors bővülése mellett a vállalat piaci részesedése alacsony. Az ide tartozó termékek ígéretesnek tekinthetők, amelyek közül ki kell választani a fejlesztésre indokoltakat. E termékeknel az elsőrendű feladat a piaci részarány növelése, illetve a „sztár” termékek közé való felhozásuk, ami jelentős beruházásokat is megkövetelhet. Az ebbe a mezőbe tartozó, de különböző okok miatt nem fejlesztendő termékeknel a kedvező piaci lehetőségek gyors kihasználására kell törekedni.

A „gyenge” termékek a piac lassú növekedése vagy csökkenése és az alacsony piaci

részesedés következtében a vállalat számára gondot okoznak, és létük kérdésessé válik. Ki kell választani azokat, amelyek értékesítése gazdasági, üzletpolitikai stb. szempontból szükséges, de ezeknél a termelés növelése, új beruházások végrehajtása nem indokolt. A többi termékcsoportot vissza kell fejleszteni, termelésüket meg kell szüntetni.

A portfolio-mátrixot minden piac vonatkozásában fel kell állítani, majd ezeket vállalati szintre összesíteni kell. Így előfordulhat, hogy a termékek különböző piacok tekintetében eltérő mezőben foglalnak helyet. Ilyenkor a piacelemzést össze kell kapcsolni termékelemzéssel is.

A harmadik felhasználási mód, *a versenytársak és a saját vállalat piaci helyzetének egybevetése*. A mátrix alapján nemcsak az állapítható meg, hogy egy-egy terméknek milyen az egyes piacokon a részaránya, hanem arra is módunk lehet, hogy egy-egy piacon a vállalat termékeinek állapotáról s így az egész vállalat helyzetéről képet kaphassunk. Tehát a termék, a termékszerkezet elemzése mellett piacelemzésre – legalábbis ezeknek bizonyos vetületei tekintetében – lehetőség kínálkozik.

Kísérlet a „növekedés–piaci részesedés” portfolio alkalmazására

Annak ellenőrzésére, hogy ez az elemzési rendszer felhasználható-e a magyar vállalatoknál, milyen problémákba ütközhetünk az adaptálása során, egy gyógyszeripari vállalatnál végeztünk kísérletet. A vállalat hazai viszonyok között nagyvállalatnak tekinthető, amely jelentős exportot bonyolít le, széles termékválasztékkal rendelkezik, és diverzifikált tevékenységet folytat.

A portfolio-módszer igazán használható eredményeket természetesen akkor nyújt, ha a vállalat teljes termékstruktúrájára kiterjed. Ennek ellenére *a módszert első lépésként a vállalat termékszerkezetének egy szűkebb sávjára próbáltuk ki*, kompromisszumokat vállalva. Az első kompromisszum az volt, hogy csak *a tőkés relációban értékesített termékek körét* vettük alapul. Megfontolásunk az volt, hogy itt várhatóan kevesebb problémába ütközünk, hiszen e relációnál valóságos piaci viszonyok működnek, s nem befolyásolja az eladást sem szállítási kötelezettség (mint a belföldi értékesítés esetében), sem pontosan előre elhatárolt specializáció, azaz versenytárs hiánya (mint a belföldi eladásnál), sem különböző kontingensek (mint a szocialista exportnál), sem rögzített, meghatározott árak (mint a szocialista és a belföldi relációnál).

A második kompromisszumot az jelentette, hogy a dollár viszonylatú értékesítést tovább szűkítettük *a hatóanyagok fejlett tőkés országokba* való eladására. A tőkés reláción belül ugyanis a legnagyobb tételt a hatóanyagok értékesítése teszi ki (bár áranyuk a vállalati céloknak megfelelően és a központi fejlesztési programban szereplő feladatokkal összhangban folyamatosan csökken), és e termékek eladása döntően a fejlett nyugat-európai tőkés országokba, Japánba és az USA-ba irányul.

Kompromisszumra kényszerültünk a modell alapjául szolgáló *piaci forgalomra vonatkozó információk* tekintetében is. A vizsgált vállalat önálló exportjoggal nem rendelkezik, így szükségessé vált a gyógyszerkészítmények külföldi értékesítésével foglalkozó külkereskedelmi vállalat felkeresése is. E vállalat piackutató osztályán különböző jellegű, különböző országokra és időszakokra vonatkozó nemzeti, illetve nemzetközi statisztikai évkönyvek találhatók. Ezek döntő többsége csak a humán használatra szánt

specialitások kórházi felhasználás nélküli gyógyszerertári forgalmát⁵ tartalmazza (nem közölve nyilvántartást a kórházakban felhasznált gyógyszerekről és az állatgyógyászati készítményekről), országok szerint nagyon különböző időintervallumokra vonatkozóan. (Természetesen a statisztikai gyűjtemények minden évre elkészülnek, de a külkereskedelmi vállalat ilyen irányú beszerzési politikája a szűkös anyagi lehetőségek következtében nem engedi meg, hogy minden országra – vagy a magyar értékesítés legfontosabb piacaira – és minden évre megvegyék ezeket, egy-egy példányuk több ezer dollárba kerül.) Alapul az 1978. évi adatokat vettük. A forgalom alakulását nem értékben, hanem természetes mértékegységben vizsgáltuk a következő megfontolások miatt:

- a kész gyógyszerek⁶ árbevételét a bennük található hatóanyag mennyiségére kellett volna vetíteni;
- azonos hatóanyag-tartalom esetén is számos ok (például attól függően, hogy tabletta, injekció stb. formájában dolgozták fel, mennyire számítható új készítménynek, milyen az orvosi körökben való ismertsége stb.) következtében eltérő lehet a specialitások értékesülése;
- a helyzetet tovább bonyolítja, ha több hatóanyag segítségével készített kiszerelt gyógyszerrel van szó;
- eltérő az egyes országokban a gyógyszerekért fizetett „térítési díjak” rendszere, azaz hogy a lakosságnak mennyit és milyen módon kell ezekért fizetnie;
- különböző mértékű az országok inflációjának üteme is;
- nem utolsósorban az a tény, hogy a piac nagyságának meghatározásánál ez az egyszerűbb mód.

Végül kompromisszumot kellett kötnünk a termékek és a megfigyelt országok számát illetően is, és példaképpen az 1978-ban tőkés viszonylatban értékesített 95 hatóanyagból hatot, az 52 fogadó tőkés országból ugyancsak hatot vehettünk figyelembe. Ebből következően elsősorban módszertani tapasztalatokat várhattunk a kísérlettől, s már az is több tanulsággal szolgált, hogy milyen kompromisszumokra kényszerültünk.

A dollárban számított nettó érték alapján a vizsgált termékek – egy kivételével – a vállalati rangsor első tíz helyezettje között voltak, míg ugyanez az országok felére volt érvényes. Három ország a rangsor 10–20. helye közé került.

Ezután a „növekedés–piaci részesedés” portfolio két tengelye: a piaci nagyság és a piaci részarány értékeinek kiszámítása következett. A *piaci nagyság változása* esetében az IDC 1976-os és 1978-as katalógusok segítségével összeállított idősből indultunk ki. Mivel az egyes termékekből több, a kiválasztottak között szereplő országba is irányult export, ezért termékek szerint valamilyen módon összegezni kellett az adatokat. Ezt úgy oldottuk meg, hogy a termékeknél figyelembe vett országokban a hatóanyagok együttes piaci forgalmának átlagos évenkénti változási ütemét kiszámítottuk, ezt az 1. táblázat szemlélteti.

⁵ A gyógyszerertári forgalmat a tényleges eladások alapján veszik számba, figyelmen kívül hagyva a hatóanyagok, illetve a kész gyógyszerek termelését, készletváltozását.

⁶ A továbbiakban a „kész gyógyszerek” szinonimájaként használjuk a következő fogalmakat: kiszerelt gyógyszerek, specialitások.

**A vizsgált termékek piaci forgalmának átlagos évi növekedési üteme
1975 és 1978 között, %**

Ország	Termék					
	A	B	C	D	E	F
I.	—	—	—2	—	—	—
II.	+3	—	—	—	+24	—
III.	+10	—	+4	+32	—	+16
IV.	—	+8	+14	+20	—	—
V.	—	—	+9	+23	—	—
VI.	—5	—	—	—	—	—45
Együtt	+3	+8	+4	+26	+24	—37

Forrás: Index of Drug Chemicals 1976-os és 1978-as évkönyvei alapján saját számítások.

Megjegyzés: Nem tüntettük fel a növekedés értékét, ha az adott termékből 1978-ban nem volt értékesítés a vizsgált országban.

A táblázat alapján a piacnagyság változását mutató tengely két végpontjával az évi $\pm 50\%$ -os változást célszerű választani, hiszen az indexek -45 és $+32$ között mozognak.

A vállalat piaci részarányának értékelésénél — két ország kivételével — a vállalat által az adott országba szállított hatóanyag mennyiségét a gyógyszerértári forgalomba került specialitásokhoz felhasznált hatóanyag mennyiségéhez viszonyítottuk. A VI. országba szállított F hatóanyagnál a vállalat és az adott ország egyik cége közötti megállapodás szerint a magyar vállalat olyan mennyiségű hatóanyagot szállít, amelyből külföldi termelő-forgalmazó cég több országot ellát kiszerelt gyógyszerrel. Mivel az onnan történő kiszállítások nehezen lennének nyomon követhetők,⁷ ezért csak az adott országot vesszük figyelembe 100% -os részesedéssel. (A két cég közötti megállapodás alapja, hogy szinte egyszerre jelentek meg a világon ezzel a termékkel.) Az V. ország esetében a C és D termékeknel a vállalati értékesítésből csak a termelővállalatok számára eladott mennyiséget vettük figyelembe. Mindezek alapján állítottuk össze a 2. táblázatot.

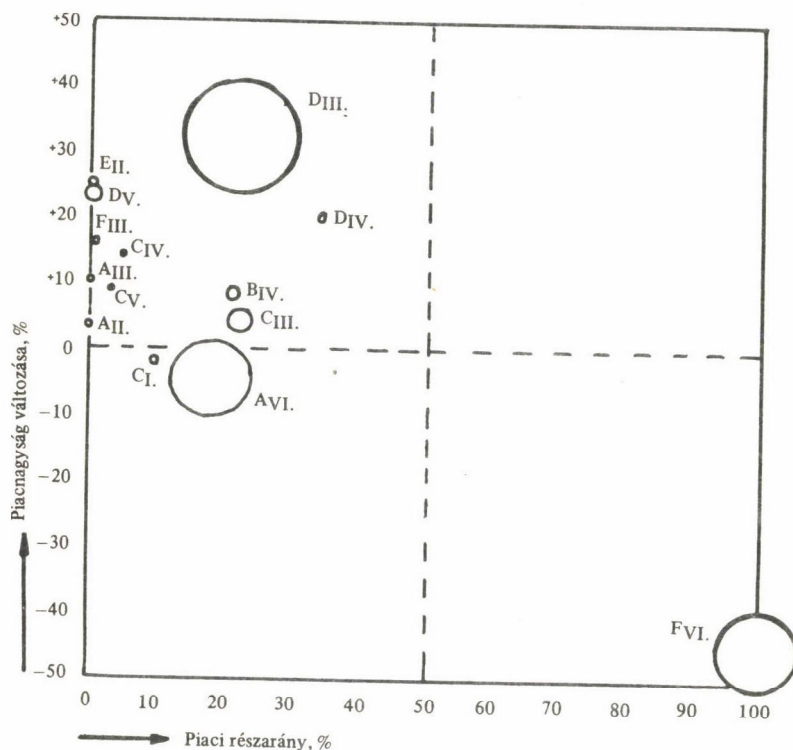
Mivel néhány termékből több (a táblázatban feltüntetett) országba is adtak el, ezért nem lehet érdektelen ezen országokra vonatkozóan az összes piaci részesedés kiszámítása. Ennek meghatározása érdekében termékenként összegeztük a vállalat értékesítését, és ezt az adott országokban felhasznált hatóanyag-mennyiség összegével osztottuk. A piaci részesedés elvi határait (0 és 100% -ot) választottuk a portfolio-mátrix másik tengelyének két végpontjával. A két tengelyen a felvett értékek alapján meghatá-

⁷Természetesen lehetnek pl. olyan esetek is, amikor egy cég a vásárolt hatóanyag egy részét a saját leányvállalatának adja el, és az adott országban az anyavállalattól eltérő kiszerelt formában, de forgalomba kerül a hatóanyag.

A vizsgált termékeknel a vállalat piaci részesedése 1978-ban, %

Ország	Termékek					
	A	B	C	D	E	F
I.	—	—	9,9	—	—	—
II.	0,0	—	—	—	0,4	—
III.	0,1	—	21,8	21,8	—	0,7
IV.	—	20,9	5,1	34,5	—	—
V.	—	—	3,1	0,0	—	—
VI.	17,9	—	—	—	—	100,0
Együtt	2,0	20,9	16,6	10,7	0,4	62,0

Forrás: Index of Drug Chemicals 1976-os, 1978-as évkönyvei és a vállalati adatok alapján saját számítások.

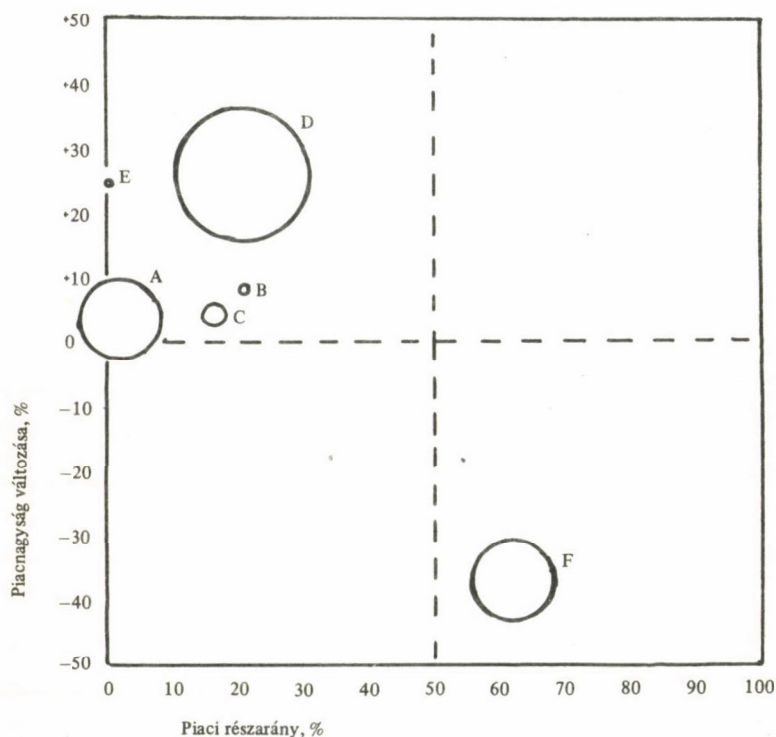


2. ábra

A vizsgált vállalat néhány termékére kiterjedő portofilo-mátrix piacok szerinti bontásban, 1978
(A–F = termékek; I–VI. = országok; * = 100 e\$-os értékesítés)

roztuk a *portfolio-mátrixban a termékek elhelyezkedését*, egyrészt országok szerint bontva (2. ábra), másrészt a vizsgált hat országban együttesen (3. ábra).

Annak érdekében, hogy a termékek a vállalatnál betöltött eltérő szerepe is megmutatkozzon, a metszéspontokból a vállalat 1978. évi nettó \$-értékének nagyságával arányos kört húztunk. (Megjegyezzük, hogy minden termék exportját \$-ban tüntetjük fel, így természetesen a devizaárfolyamok elkerülhetetlenül bizonyos mértékű torzítást visznek az ábrába.)



3. ábra

A vizsgált vállalat néhány termékének portfolio-mátrixa, 1978
(A–F = termékek; ° = 100 e\$-os értékesítés)

A termékek mátrixbeli elhelyezkedésével kapcsolatos következtetések levonását több tényező is *korlátozza*, így igen nehéz e mátrix értékelése. Egyrészt a vizsgált termékek a vállalati összes értékesítésnek töredékét jelentik. Másrészt némileg módosíthatja a termékek egyes mezőkben való elhelyezkedését, hogy hol húzzuk meg a mátrix határait. Ehhez a kérdéshez szorosan kapcsolódik az, hogy magyar vállalatok esetében a piaci részesedésnek hol kell a maximumnak lennie. Úgy tűnik, ez nemcsak vállalatonként, de termékenként is igen különböző. Egyes esetekben optimálisnak tekinthetünk 10-20% körüli részarányt, más esetben nem lehetünk teljes mértékben elégedettek a

70-80%-os részesedéssel sem. Nehezíti a helyzetet, hogy az arányok megfelelő szintje országok szerint is eltérő lehet.⁸

Nem hagyhatjuk figyelmen kívül, hogy a termékek gazdaságosságát, nyereségességét nem vizsgáltuk meg. Igaz, a portfolio-módszer abból a megfontolásból indul ki, hogy pl. a „sztár” termékeknek feltehetően kedvező a nyereségessége. Úgy tűnik azonban, e hipotézis gyakran nem teljesül. Ezért e tényező fontosságára a későbbiekben még visszatérünk. Hasonló gondot takar az, hogy a terméket, annak szerepét, gazdasági, esetleg üzletpolitikai célok meglétét nagyobb mélységekben és a három értékesítési reláció együttes termékszerkezetének egészében kell ismerni, hiszen elképzelhető olyan eset is, amikor a tőkés export fenntartását a gazdaságos sorozatnagyság követeli meg. Így a példánkban szereplő ábrák alapján a termékszerkezetre vonatkozó következtetésektől eltekintünk.

Megállapíthatjuk, hogy viszonyaink között e portfolio-mátrix összeállítása jelentős erőfeszítéseket, munkát követel. Mielőtt összevetnénk e módszert a műszaki-gazdasági kritériumrendszerrel, célszerűnek látszik az egyéb portfolio-modellek rövid bemutatása is.

További portfolio-változatok

A „piaci vonzerő–relatív versenyelőny” portfolio. A kísérletünkönél alkalmazott mátrix két tengelyének szerepét ekkor a piaci vonzerő és a versenypozíció veszi át.⁹ A mátrix egyes stratégiai tevékenységi egységei az egyes tengelyeken — a legtöbb esetben nem vagy csak nehezen számszerűsíthető tényezők értékeinek összevonása után¹⁰ — becsült értékeket vesznek fel. A két érték metszéspontja adja a termékcsoport helyzetét a mátrixban. Mivel az ábrázolás módja az előző változathoz hasonló, erre itt nem térünk ki. Fontosabb annak részletesebb vizsgálata, hogy milyen tényezőkkel közelíthetők az egyes tengelyek.

A piaci vonzerő esetében a következő tényezők elemzése célszerű:

- a piac nagysága,
- a piac növekedése,
- a piac minősége,
- a piaci (keresleti) struktúra,
- az árhelyzet, árellaszticitás,
- versenyszerkezet, versenyhelyzet,
- ágazati jövedelmezőség,

⁸ Felvetődött az a gondolat is, hogy nem abszolút részesedéssel, hanem az elérhető maximumhoz viszonyított aránnyal kellene számolni. (Hasonló problémát az új termékek minősítése tekintetében is feszegetnek [17].) Kérdésesnek látszik azonban az elérhető maximum megállapítása.

⁹ A módszer e változatára lásd [6; 11; 13; 15; 21].

¹⁰ Például a tényezőknek fontossági súlyt adva és/vagy a tényezőket pontértékkel ellátva. Piaci vonzerő esetében (például nagyon erős, erős, közepes, gyenge, igen gyenge) kategóriákba sorolva, versenyképesség esetén a versenytársakhoz viszonyítva [11; 23]. Erre a problémára a későbbiekben még visszatérünk.

- nyersanyag-ellátási helyzet,
- műszaki színvonal,
- kockázati elemek,
- társadalmi szempontok,
- környezeti tényezők,
- környezetvédelmi szempontok.

A felsoroltakon kívül különböző szerzők – esetenként konkrét vállalatra vonatkozó vizsgálataik alapján – még megemlítik

- a jogi, emberi tényezőket; a termeléssel kapcsolatos követelményeket, a kritikus mennyiséget, az inflációs hajlamot (a General Electric, a Shell Chemical és egy európai gépipari vállalat példáján [15]);

- életciklus-szakaszt, a specializációt, a vevőszolgálatot, a vevők sokféleségét, az üzletciklust, a vertikális fenyegetéseket és a piacokra való belépési akadályokat (az Enka Gruppe példáján [6]).

A *versenypozíció, versenyerősség területén* a versenytársakhoz viszonyított következő tényezők vizsgálatát tartják fontosnak:

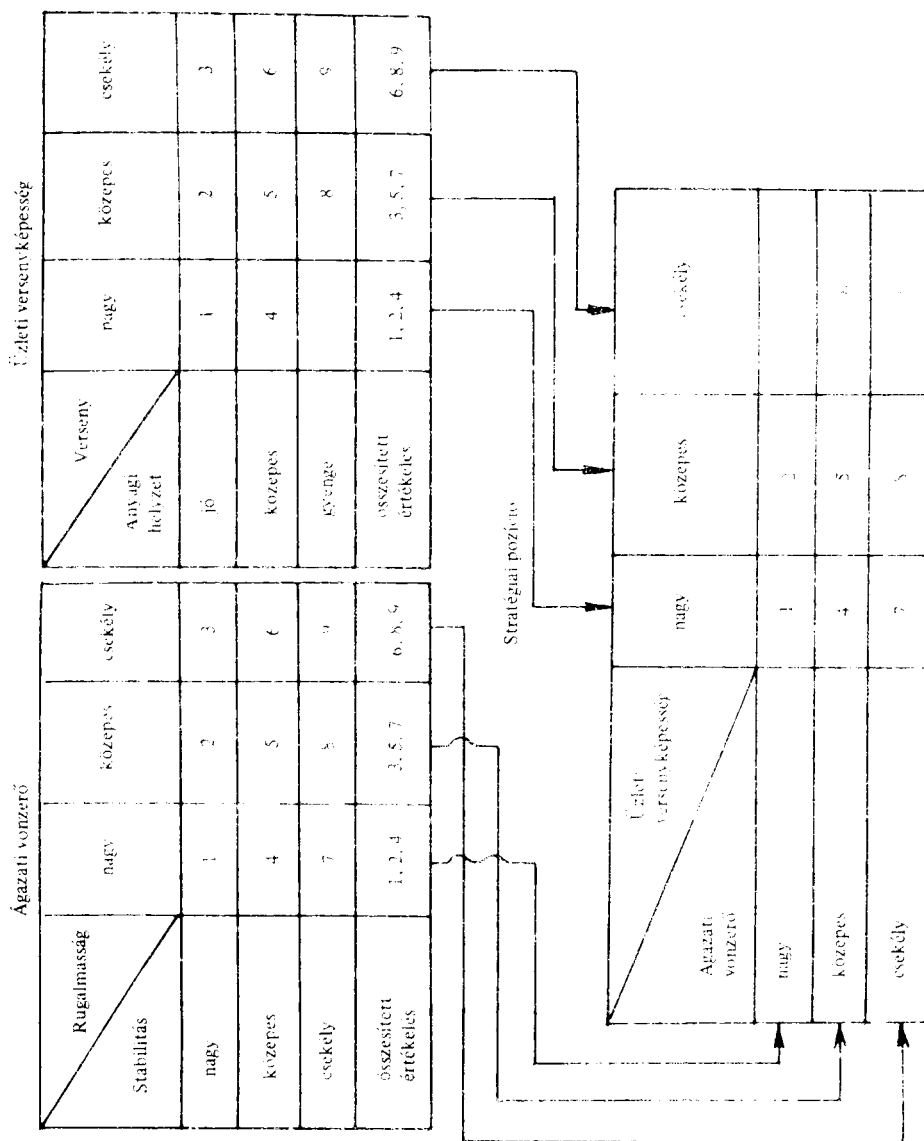
- piaci részesedés (pozíció),
- a tevékenységi egység mérete (forgalma),
- jövedelmezőség,
- fedezet,
- technológiai pozíció,
- image,
- értékesítési módszerek színvonala,
- piacbefolyásolási eszközök,
- termelési potenciál,
- termelési adottságok,
- K+F potenciál.

Természetesen ezen a területen is vannak a felsoroltak között nem szereplő szempontok, például

- az eladók közötti pozíció, a versenyhelyzet, a szakmai színvonal, a vertikális integráció mértéke [15];
- a piacképesség, a vevőszerkezet, a termékszerkezet, a költségstruktúra [6];
- a választék, a szolgáltatások, az árhelyzet [11];
- a vezetési színvonal [21].

Az „*ágazati vonzerő–üzleti versenyképesség*” *portfolio*. A portfolio-elemzés e változata [2; 4; 5; 13] több megfontoláson alapul. Egyrészt azon, hogy a piaci kereslet stabilitásával csökken a környezeti kockázat, másrészt pedig azon, hogy az ágazati rugalmasság növekedésével (vagyis az alacsony beruházási igény és állandó költség-intenzitás következtében) szintén csökkenthető a környezeti kockázat. Az a megfontolás is szerephez juthat, hogy a vállalati versenyelőny és a vállalati kockázat között fordított arányú összefüggés áll fenn, továbbá hogy a vállalat stabilabb anyagi helyzete csökkenti a vállalati kockázatot.

E megfontolások alapján itt az ágazati vonzerő két tényezőnek, az ágazat stabilitásának és rugalmasságának a függvénye. Az üzleti versenyképességet is két tényező, a vállalat anyagi helyzete és versenyelőnye determinálja. (Természetesen az egyes tényezők



4. ábra

Az ágazati vonzerő–üzleti versenyképesség portfolio-mátrixának képzési módja

Forrás: [5; 13]

jellemzésére igen sokféle szempont használható fel.) A mátrix segítségével, az ágazat és a vállalat részletesebb és differenciáltabb elemzése útján állapítható meg a vállalatra, illetve a termékeire vonatkozó stratégiai pozíció (4. ábra). E mátrix alapján a következő feladatok fogalmazhatók meg:

- növekedésre törekedni az 1-, 2-, 4-es mezőben,
- szelektálni a 3-, 5-, 7-es mező esetén,
- intenzíven learatni a még meglevő lehetőségeket a 6-, 8-, 9-es mezőnél.

A „piac–termékéletciklus” *portfolio*. E változat¹¹ segítségével megtervezhető az új, a bevált és az elavult termékek közötti stratégiai egyensúly. A környezeti és a vállalati kockázat csökkentése érdekében a fő feladat az, hogy gondosan ügyeljünk arra: egyrészt mindig legyen elegendő új termékfejlesztés folyamatban, másrészt szigorúan ellenőrizzék s korlátozzák az avuló termékek költséges korszerűsítését. A mátrix – amelyet az 5. ábra szemléltet – a beruházástól a gyártás leállításáig terjedő intervallumban tartalmazza a stratégiai lehetőségeket.

Piaci vonzerő \ Termék-életciklus					
	bevezetés	fellendülés	érettség	hanyatlás	vége
nagy	beruházni	kiepíteni		„fejni”	leállítani
közepes	beruházni	megvédeni		szelektálni	
csekély	szelektálni		„fejni”		leállítani

5. ábra

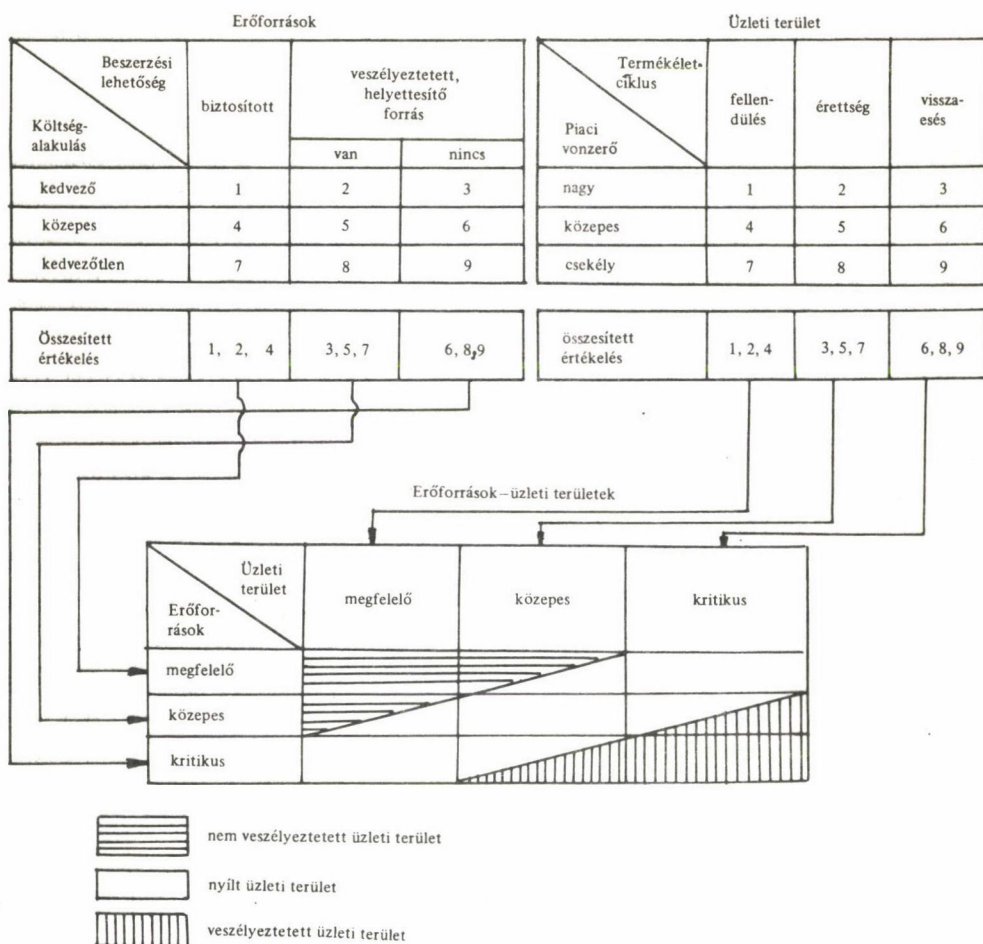
A piac–termékéletciklus portfolio-mátrixa

Forrás: [5]

Az „üzleti terület–erőforrások” *portfolio*. A kiindulás ennél a változatnál¹² az, hogy a termékek kritikus zónába jutását megakadályozzák, és irányt mutassanak arra, hogyan lehet ebből kikerülni. A környezeti feltételek között magas kockázatot mutat az erőforrások beszerzése. Ezért ezt a tényezőt a piac–termékéletciklus mátrixával kombinálták, és kidolgozták az üzleti terület–erőforrások portfolio-változatát (6. ábra).

¹¹ A módszerről lásd [5; 13].

¹² A módszerről lásd pl. [5].



6. ábra
Az üzleti terület – erőforrások portfolio-mátrixa
Forrás: [5; 13]

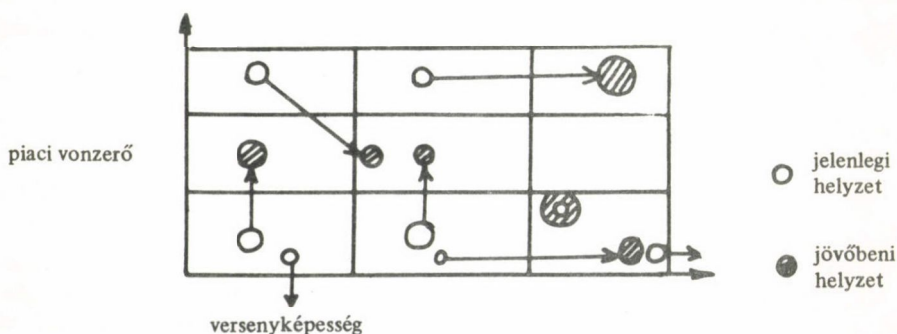
A „megtámadhatóság” *portfolio*. Az előző változatnál elkészített minden egyes üzleti tevékenység–erőforrás kombinációra fel lehet állítani az ún. megtámadhatósági portfóliót [5; 13]. Ennek egyes sorai a környezeti és a vállalati krízistényezőket tartalmazza, míg oszlopai a vállalat érzékenységének azon jelzőszámait, amelyekkel a tényezők mindegyikére reagál. A mátrix segítségével megállapítható egyrészt az, hogy az egyes üzleti terület–erőforrás kombinációk milyen tényezőkre mennyire érzékenyek, másrészt az, hogy az egyes tényezők mekkora kockázatot jelentenek a vállalat számára.

A krízistényezők között szerepelhet például a forgalom nagysága, a bérköltség, a befektetett tőke, a tiszta nyereség, a következő öt év beruházási igényének értéke és a készpénzforgalom. A jelzőszámok azt mutatják, hogy az egyes kríziselemek milyen százaléokban oszlanak meg a veszélyeztetett, a nyílt és a nem veszélyeztetett üzleti területek között.

Egyéb portfolio-modellek és továbbfejlesztési lehetőségek. A megszerkesztett portfolio-változatokat hosszasan lehetne sorolni. Ezek közül *néhányat* csak megemlítünk – pusztán érdekességük és a variálhatóság bemutatására –, részleteikre azonban már nem térünk ki [13]:

- „kritikus mennyiség” portfolio, ahol a két tengely a vállalat relatív helyzete a kritikus mennyiség tekintetében és a piaci vonzerő,
- a lehetséges helyzet és a rugalmassági helyzet alapján meghatározott mátrix,
- a környezeti kulcstényezők előreláthatóságának iránya és a visszahatás mértéke segítségével megszerkesztett mátrix,
- a piaci szegmens belépési korlátja és a vállalati pozíció alapján felállított mátrix.

Az eddigiekből egyértelműen kiderült, hogy a portfolio-mátrix két tengelyének kiválasztására nagyon sokféle lehetőség van, az egyes tengelyek további tényezőkre bonthatók, és a különböző portfolio-mátrixok egymásba építhetők. A megvalósításra váró feladatok pontosabb kijelölését két úton is segíthetjük. Egyrészt a „növekedés–piaci részesedés” és a „piaci vonzerő–relatív versenyelőny” mátrixok elemzésénél finomabb bontást alkalmazunk (a példaként bemutatott 2x2-es mátrix helyett pl. 3x3-as, esetleg 4x5-öst). Másrészt a termékek jelenlegi helyzete mellett a várt, becsült jövőbeni (3-5 év utáni) helyzetet is szemléltethetjük. Példaként szolgálhat a 7. ábra.



7. ábra

A portfolio-mátrixban a termékek jelenlegi és tervezett jövőbeni helyzete

Az utóbbi időben kísérletek történtek arra, hogy a két dimenzió helyett egy három-dimenziós mátrixot képezzenek [10]. A piaci terület nyereségességi kilátásai és a vállalat versenyhelyzete mellett a környezeti kockázatot is figyelembe vették. (Természetesen az ábrázolás ilyen esetben nem egyszerű feladat, ezért kérdésesnek tűnik, hogy a harmadik dimenzió bekapcsolása mennyire mehet a szemléletesség rovására.)

A portfolio-módszer és a kritériumrendszer

Mivel a termékszerkezet vizsgálatának a hazai gyakorlat számára ajánlott módszere a műszaki-gazdasági kritériumrendszer, érdemes a módszert és a portfolio-modelleket összehasonlítani. Amennyiben a különböző portfolio-modellek *felépítését* a műszaki-gazdasági kritériumrendszerrel összevetjük, megállapítható, hogy a portfolio-módszer lehetőséget teremt a kritériumrendszer szerint minősített termelési szerkezet finomabb értékelésére a vállalat stratégiai céljainak tükrében [24]. Ugyanakkor e módszer a vállalat helyzetét lényegében jórészt a kritériumrendszerben szereplő ismérvekkel vizsgálja, de a többletráfordítással elérhető állapot helyett inkább a tényleges helyzetet elemzi [18], és élesen szembehelyezi a piacot és a versenyképességet. A kritériumrendszer néhány tényezőt nem vagy csak kevésbé tesz vizsgálat tárgyává, például a versenysztruktúrát, az ágazati jövedelmezőséget, a kockázati elemeket, a piacra való bejutás akadályait, a költségstruktúrát stb. Úgy érezzük azonban, hogy nem ez a fő különbség, hiszen végül is a kritériumrendszerben minden olyan fontos tényező megtalálható, amely a portfolio-modellekben szerepel. A tényezőkben *lényeges eltérések nem is lehetnek*, mert mindkét módszer ugyanannak a témának (a termékszerkezet elemzésnek) különböző megközelítése.

Mindkét módszer előnyei közül kiemelkedik a *szemléletváltást elősegítő szerep*, ami azt jelenti, hogy a versenyképességre hosszú távon ható legjelentősebb gazdasági és műszaki tényezőknek a nemzetközi versenytársakhoz viszonyított elemzésére kínálnak módot, miközben megmutatják a termékek jelenlegi helyzetét, azok erős és gyenge pontjait, módot adva ezáltal a fejlesztési stratégia súlyponti feladatainak kidolgozására. A hangsúly mindkét esetben a közvetített gondolkodásmódon van. A mérleg az egyéb előnyök tekintetében a portfolio javára billen, mert a szemléletesség, a jobb megjelenítés következtében a gyenge pontok kiegyensúlyozása és az erős oldalak kamatoztatása érdekében szükséges feladatok kijelölésére jobb lehetőséget ad, illetve egy lehetséges jövőbeli helyzet felvázolása esetén nagyobb valószínűséggel állítható, hogy a célok és az eszközök összhangja jobban megteremthető.

Mint minden módszernek, a portfóliónak is megvannak a nehézségei. A problémák részben nagyon hasonlóak a kritériumrendszerrel tapasztalhatókhöz, részben eltérnek azoktól. Az utóbbiak tekintetében vizsgálatunk egyfelől alátámasztotta, másfelől újabakkal egészítette ki a szakirodalomban bemutatott nehézségeket. A módszer alkalmazása sok szubjektív véleményformálást kíván, problémaként merülhet fel, hogy kik és milyen módon végezzék az értékelést, hogyan történjen a részmutatók összesítése, milyen tényezőket vonjunk a vizsgálatba. Ezekre vonatkozóan a külföldi szakirodalomban sincs megfelelő iránymutatás.

E modellek nem támasztanak igényt a *gazdaságossági tényezők* elemzésére, pedig vizsgálni kell, hogy a termékek az egyes piacokon – az árbevétel nagysága mellett –

milyen irányú és mértékű eredményt (nyereséget vagy veszteséget) érnek el. Csak az ily módon kiegészített módszertan esetén tudunk helyes stratégiai feladatokat kijelölni.

A portfolio-módszert vizsgáló szakirodalmi anyagok [7; 10; 14; 15; 21] alapján még a következő nehézségek merülhetnek fel:

- bizonyos típusú vállalatoknál nemigen alkalmazható, például az alapvetően védekező magatartásúaknál, a nem diverzifikáltaknál, a vertikális integráció magas szintjén állóknál, vagy olyan vállalkozások esetén, ahol a versenyhelyzet nem annyira meghatározó, illetve kisebb vállalatoknál (ez valószínűleg csak az egy terméket egyetlen piacra termelő vállalatok esetében igaz, hiszen az elemzési lehetőség igen sok irányba kiterjeszthető);

- az előzetes döntéseknél – például az egyes mezők határai, a piaci szegmensek, az üzleti egységek meghatározásánál – nagy a hibalehetőség;

- mivel a mátrixban a nyereségkilátás és a kockázat egymással helyettesíthető, ez ellentmond a kielégítő biztonságra törekedés elvének (ezen a területen is történtek előrelépések, éppen a kockázati tengely mint harmadik dimenzió figyelembevételével);

- a módszer nem veszi olyan mértékben tekintetbe a stratégiai értékesítési program idődimenzióját, mint ahogy ezt a prognózis adta lehetőségek megengedik;

- nem tartalmaz információt arra, hogy a tervidőszak melyik évében hozzák az egyes termékek a legnagyobb nyereséget;

- az üzleti területet nem rangsorolhatók egyértelműen pénzügyi igényük szerint (az utóbbi három probléma ellensúlyozására a tőkés vállalatok számára az ún. szelektív programtervezést ajánlják).

A különböző portfolio-változatok, illetve a kritériumrendszer alkalmazása számos közös problémát vet fel. A következőkben ezeket tekintjük át. A *figyelembe vett kritériumok, illetve tényezők* tekintetében mindig felvethető, hogy vajon minden fontos tényezőt szerepeltetünk-e. Az elemek számát mindig lehet bővíteni, de ez csak akkor vezethet az eredmények megbízhatóságának növekedéséhez, ha jelentősebb befolyást gyakorló tényezőkkel bővítünk, és az elhanyagolható szerepűeket nem vizsgáljuk, illetve ha a bővítés nem vezet áttekinthetlenséghez. Felmerülhet az a kérdés, hogy a vizsgált tényezőknek minden iparágban azonosaknak kell-e lenniük, vagy szükséges valamilyen eltérés alkalmazása.

A szakmai sajátosságoknak a kritériumrendszerben való érvényesítése tekintetében a vélemények megoszlanak. Elméleti megfontolások szerint a kidolgozott szempontrendszer minden vállalatnál alkalmazható. A vállalati gyakorlatban a felhasználók kiegészítették a termékminősítés kritériumait. Az ágazati eltérések figyelembevételének szükségességét az Ipargazdaságtani Kutatócsoport egy korábbi felmérése is igazolta [19]. Ezért általánosan érvényes szempontrendszert nem lehet kidolgozni, inkább csak a kritériumok felsorolásával választási lehetőséget adni a vállalatoknak, hogy önállóan dönthessenek, mely kritériumokat, milyen tartalommal és súllyal vegyenek figyelembe, amikor termékszerkezetük módosításáról döntenek. Az viszont már vita tárgyát képezheti, hogy mi az egyes kritériumok sorrendje, és milyen tartalom áll mögöttük. Ezt a kérdéskomplexumot a hazai szakirodalom kellőképpen elemezte [3; 18; 20], ezért erre nem térünk ki.

Egy vizsgálat elvégzésekor nemcsak az jelenthet problémát, hogy milyen és mennyi

tényezőt veszünk figyelembe, hanem az is, hogy ezek mennyire számszerűsíthetők, azaz felvetődik a *mérhetőség kérdése*. A kritériumrendszer esetében nemcsak az utókalkuláció, a minőségellenőrzés, a prognosztika területén, hanem a jelenlegi helyzet felmérésekor, a nemzetközi viszonyítások esetében is jelentkezik, széles teret engedve a szubjektív megítélésnek. Természetesen bizonyos esetekben nagyon nehéz vagy szinte lehetetlen a számszerűsítés. A portfolio-mátrix egyes változatainál a tényezők pontosabb kifejtésére, a számszerűsítésre kevés cikkben, tanulmányban vállalkoztak. Hazai szerzők tollából nemrég megjelent könyvben is csak nagy vonalakban megrajzolt lehetséges esetet említenek meg [9].

A kellő mértékben tagolt és minden fontos ismérvet tartalmazó jegyzék, a szakértők által megállapított pontozási rendszer összeállítása után a *súlyozás* lehet a következő feladat. Ennek mindig összhangban kell lennie a vállalat stratégiájával, igazodva az ágazati, szakmai, helyi viszonyokhoz. Ugyanakkor az egyes szempontok fontossága természetesen, termékcsoportonként is változhat egy vállalatban belül, például a vállalati célok vagy az értékelő személyek értékrendjének, esetleg az értékesítési piacoknak a függvényében. A hazai gyakorlatban a kritériumrendszerrel nincs kellő iránymutatás abban a tekintetben, hogy milyen módon kell a súlyozást elvégezni, ezért a vállalatok egy része különböző (leginkább a páros összehasonlítási) módszerrel próbálkozik.

A vizsgált tényező kiválasztásánál, majd a pontozási, illetve súlyozási rendszer kidolgozásánál, az eredmények értékelésénél egyaránt felmerül a szubjektivitás problémája. Ez ellen többféle módon lehet védekezni, de a döntéseket mindig emberek hozzák, ezért bármilyen módszert alkalmazunk is, a szubjektivitás bizonyos foka nem zárható ki, ezzel minden minősítésnél számolni kell.

Hazánkban a kritériumrendszer alkalmazásánál sok esetben volt tapasztalható, hogy a kritériumokat nem komplex módon vették figyelembe, elsősorban azokat a mérlegelési szempontokat emelték ki, amelyek igazoltak valamilyen vállalati szándékot.

Gyakran okoz gondot az elemzéseknel az is, hogy a vizsgált tárgykörben nem kellően tisztázott: vajon kinek kell döntenie a termékpolitikáról.¹³ Számos gyártmányunk esetében nem csak a vállalatok informáltsága és felelősségvállalása, hanem az irányító szervek állásfoglalásai is jelentős szerepet kapnak a döntéseknél. Széles körben problémák forrása a vállalatok érdekeltségi rendszere. Hiába alkalmazzuk a termékszerkezet elemzésének távlatokra tekintő módszereit, ha egyes csatornákon (pl. az importkorlátozásokkal, a tőkés export növelésének vagy az ellátási felelősségnek a túlhangsúlyozásával) arra késztetjük a vállalatokat, hogy csak rövid távon vagy csak másodlagos jelleggel vegyék figyelembe az elemzésekkel levonható következtetéseket.

Mindkét módszer alkalmazásánál a feltételrendszer fontos eleme az információbázis. A tárgykör legismertebb kutatóhelye, a cambridge-i Stratégiai Tervezési Intézet a világon egyedülálló terjedelmű és megbízhatóságú adatbankkal rendelkezik, 250 (ebből 50 európai) vállalatnak 2000 homogén termelési egységére, termékére egyenként 200–200 adatot tárol [15]. Vállalatainknak persze nincs módjuk hasonló adatbázis kiépítésére, a jelenlegi információrendszer lényeges javítása azonban mindenképpen feladatuk. A termékszerkezet eddigi önértékelései ugyanis többnyire túlzottan optimisták. Sokszor jelenti a minősítő munka korlátját, hogy az adatbázis hiányos. Az ismertetett

¹³ A témával kapcsolatos nézetek jó összefoglalóját adja például [20].

esettanulmány számára is csak a forgalom egy részére, csak egyes készítményekre, illetve országokra és csak a gyógyszerártéri értékesítésre találunk adatokat. Mivel a gyógyszeripar egyike a kiemelten – központi fejlesztési program révén is – fejlesztendő ágazatainknak, aligha vitatható, hogy a legfontosabb adatforrásokat jelentő katalógusok beszerzése terén indokolatlan az „import”-takarékoság.

Vizsgálati tapasztalataink alapján a vállalatok belső szervezetének korszerűsítésével kapcsolatosan is megfogalmazhatunk néhány következtetést. Nyilvánvalónak találtuk azt is, hogy a termékszerkezet minősítésénél a hagyományos szervezeti megoldások alkalmazása helyett általában teamek létrehozása a célszerű. E téren tapasztalataink szerint problémákat okoz továbbá az is, hogy a (kül-)kereskedelmi szakemberek nem ismerik eléggé a kritériumrendszert, s ez megnehezíti a kölcsönös információcserét, a fejlesztési koncepciók együttes kialakítását. A vállalatok azonban jóval szélesebb körben is kívánatosnak tartják a termelési és realizálási folyamatok közelítését, a szervezeti és érdekeltségi elkülönülés mérséklését. Kedvezőtlennek ítélik például, hogy pénzügyi eszközök sem állnak rendelkezésükre értékesítési csatornáik, piaci módszereik módosításához.

Amint az elmondottak is jelzik, a termékszerkezet fejlesztése, a versenyképesség fokozása iparunkban széles körben kíván erőfeszítéseket. Nem feleldhetjük persze, hogy a továbblépés tennivalóinak kijelölése sokban nem önálló döntési feladat, hanem a vállalati stratégiaalkotás része. Mégis célszerűnek kell ítélnünk, hogy a szerkezeti döntések színvonalas struktúraelemzésekre támaszkodjanak.

IRODALOM

1. Andics Jenő–Antal László–Vecsenyi János: Az innovációs folyamat társadalmi, gazdasági tényezői népgazdaságunkban. OMIKK, Budapest, 1983.
2. Bettis, R. A.–Hall, W. K.: The Business Portfolio Approach – Where it Falls Down in Practice. Long Range Planning, 1983, 2. sz.
3. Botos Balázs–Papanek Gábor: Az ipari termelési szerkezet fejlesztése. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1982.
4. Coate, M. B.: Pitfalls in Portfolio Planning. Long Range Planning, 1983, 3. sz.
5. Demmler Walter: Tökés vállalati stratégiai tervezés bizonytalan feltételek között. Iparpolitikai Tájékoztató, 1983, 4. sz.
6. Ebskamp, K.: Strategische Planung in der Praxis. Schmalenbachs Zeitschrift für Betriebswirtschaftliche Forschung, 1979, 1. sz.
7. Fox, H. W.: The frontiers of strategic planning: Intuition or formal models? Management Review, April, 1981.
8. Hedley, B.: Strategy and the „Business Portfolio”. Long Range Planning, 1977, 1. sz.
9. Horváth László–Csath Magdolna: Stratégiai tervezés. Elmélet és gyakorlat. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983.
10. Hussey, D. E.: A tökéletes vállalati tervezés gyakorlata. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983.
11. Imperatori, A.: Portfolio: Tabula rasa im Produkte-Mix. Der Organisator, March, 1982.
12. Linneman, R. E.–Thomas, M. J.: A Commonsense Approach to Portfolio Planning. Long Range Planning, 1982, 2. sz.

13. Mauthe, K. D.—Roventa, P.: Versionen der Portfolio-Analyse auf dem Prüfstand. Zeitschrift Führung + Organisation, 1982, 4. sz.
14. Mitroff, I. I.—Mason, R. O.—Barabba, V. P.: Comparing apples and organes: Relating Approaches to Business Policy. Enterprise Management, 1981, 2. sz.
15. Neubauer, F. F.: A vállalatvezetés portfolio-módszere. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, megjelenés alatt.
16. Papanek Gábor: Vállalati gazdálkodás és termékpolitika. Ipargazdasági Szemle, 1976, 4. sz.
17. Parányi György: A vállalati termékstruktúra korszerűsítés műszaki-gazdasági tapasztalatai. MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja, Budapest, 1983.
18. Román Zoltán: Néhány információ a műszaki-gazdasági kritériumrendszer vállalati alkalmazásáról. Ipargazdasági Szemle, 1979, 4. sz.
19. Román Zoltán: Iparpolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981.
20. Szakolczai György: A termelés és az export reális költségei és a szelektív gazdaságfejlesztés kritériumrendszere. Gazdaság, 1977, 4. sz.
21. Szyperski, N.—Winand, U.: Strategisches Portfolio-Management Konzept und Instrumentarium. Schmalenbachs Zeitschrift für Betriebswirtschaftliche Forschung, 1978, 7. sz.
22. A termelési szerkezet fejlesztésének műszaki-gazdasági kritériumai. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1978.
23. Tieleman, T. M.: Portfolio Planning at Akzo. Long Range Planning, 1981, 6. sz.
24. Varsányi Judit: Esetjáték termelési ágak versenyképességének minősítésére. Stratégiai döntések előkészítése portfolio-elemzéssel. Országos Vezetőképző Központ Vállalatgazdaságtani Főosztály, Budapest, 1983.

A MAGYAR IPAR SZÍNVONALA NÉHÁNY MUTATÓSZÁM TÜKRÉBEN

A technológia fejlődése folytán időről időre újabb termelési eljárások és termékek honosodnak meg, és a tradicionális technológiát elavulttá teszik. Azok a termelővállalatok, amelyek – nemzetközi vagy országon belüli szinten – az újabb technológiát, az újabb termelési módszert elsajátítják, és üzemekben alkalmazzák, előnyre tesznek szert azokkal szemben, amelyek az újítás bevezetésével késlekednek. Ha az újítás nem biztosít valamilyen konkrét és rendszerint jelentős előnyt, pl. költségcsökkentést, többlettermelést, minőségjavítást stb., akkor eredetileg sem kerülne alkalmazásra.

Ebből a – nem túlzottan új – felismerésből ered ez a rövid tanulmány. Az alapötletet egy Angliában nemrégiben megjelent monográfia adta;¹ a nemzetközi adatok és a magyar adatok egy része is az eredeti tanulmányból származik, más részük az Ipargazdaságtani Kutatócsoport jóvoltából állt rendelkezésre.

Tíz évvel ezelőtt egy hasonló kiadásban megjelent könyv² tanulmányozta azt, hogy mi történik nagyobb, jelentősebb újításokkal azok kezdeti stádiumában, amikor valóban jelentős lépést képviselnek egy-egy iparág termelési folyamatában: mik a gazdasági vonatkozásai, melyek az elterjedését előmozdító és gátló körülmények stb. Egy hosszabb közbeeső jelentés alapján erről a tanulmányról a magyar szakirodalom is emlékezett.³

Az 1974-ben megjelent könyv egy nemzetközi munkacsoport 1967 és 1972 közötti kutatómunkájára épült. A munkacsoport olyan nagyobb újításokat tanulmányozott, amelyek műszaki szakértők szerint nagymértékben befolyásolták a háború utáni időszakban egyes iparágak fejlődését. A munkacsoport jelentése – többek között – azt mutatta be, hogy ezek az innovációk mennyire terjedtek el az 1960-as évek végéig, lényegében karrierjük kezdeti éveiben. Ennek az eredeti jelentésnek a továbbvitele volt a mostani kutatás tárgya: mi történt ezekkel a nagyobb jelentőségű újításokkal a következő 10-15 évben, amikor már bizonyos érettséget értek. A 70-es években az olyan termelési eljárás, amely 10-20 évvel ezelőtt új volt, már bevett, általánosan elfogadott módszernek minősült, és egy-egy üzemben bizonyos értelemben újításnak számíthatott is, nemzetközi szinten csak egy régi újítás további elterjedéséről, alkalmazásáról beszélhetünk.

*A szerző a londoni National Institute of Economic and Social Research munkatársa.

¹Ray, G. F.: *The Diffusion of Mature Technologies*. Cambridge University Press, 1984; *National Institute Economic Review*, 1983. november.

²Nabseth, L.–Ray, G. F.: *The Diffusion of New Industrial Processes – an International Study*. Cambridge University Press, 1974.

³Ray, G. F.: *Az új technika elterjedése*. Ádám György (szerk.): *Műszaki fejlődés és világ gazdaság*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1972.

Ilyen értelemben vizsgáljuk, hogy az a néhány technológia, amelyre az angol tanulmány kiterjedt, milyen fokon került alkalmazásra a magyar iparban. A hangsúlyt a nemzetközi összehasonlításra helyezzük: a magyar ipar adatait az angol tanulmányból rendelkezésre álló nemzetközi helyzetkép keretében mutatjuk be és elemezzük. Vizsgálatunk hat fontosabb technológiára terjed ki, amelyek a következők:

Iparág	Technológia
acélipar	oxigénes acélgyártási eljárás
acélipar	folyamatos acélöntés
téglaipar	alagútkemence
pamutipar	vetelő nélküli szövőgépek
üvegipar	úsztatott (float) táblaüveggyártás
gépipar	számjegyvezérlésű szerszámgépek

A nemzetközi statisztikákban ilyen jellegű mutatószámok nemigen találhatók; az egyes szakterületek feltérképezését más források – szakmai érdekképviselések, speciális számbavétel stb. – tették csak lehetővé. Részben ez, részben az egyes technológiák eltérő műszaki jellege és az iparág szerkezete okozza, hogy a mutatószámok nem teljesen azonosak. A két fő követelménynek azonban megfelelnek: a technológia elterjedését híven tükrözik, és lehetőséget adnak a nemzetközi összehasonlításra – különös tekintettel a magyar ipar helyzetére.

Tanulmányunkban részletesen vizsgáljuk a kiválasztott hat technológia elterjedését és az ezzel kapcsolatban felmerülő speciális kérdéseket (a technológiák műszaki ismeretetésére csak igen röviden térünk ki). Összehasonlítjuk a magyar ipar helyzetét néhány nyugati, illetve KGST-ország iparának helyzetével, majd néhány általános következtetéssel, valamint a magyar ipar színvonalára vonatkozó néhány megjegyzéssel zárjuk a tanulmányt.

Oxigénes acélgyártás

A nyugati országokban az oxigénes acélgyártás csaknem teljesen kiszorította az előző technológiákat: a Siemens–Martin-féle és a Thomas-módszert. Nemcsak a termelési költségeket csökkentti, hanem igen lényeges energiamegtakarítást is eredményez. A 60-as évek végén a japán nyersacéltermelésnek kb. 70%-a kerül ki oxigénes konverterekből, ugyanakkor csak két kisebb nyugati acéltermelő ország, Ausztria és Hollandia mutatott fel hasonló eredményt. Az Egyesült Államokban, Nyugat-Németországban és Belgiumban az acélgyártásnak kb. 40%-át szolgáltatták oxigénkonverterek, és másutt ez az arány még alacsonyabb volt. A 70-es években az oxigénes eljárás igen gyorsan terjedt. Ennek jellemzésére azonban nem elegendő, hogy az acélgyártásnak milyen hányadát adják az egyes országokban az oxigénes konverterek. Hasonlóan modern eljárás az elektroacél villamos kemencékben való gyártása is. Jóllehet nem nagyon új technológia, de továbbfejlesztve versenyképes a nagyüzemi oxigénes eljárással.

Mivel a két eljárás csaknem mindenütt együtt fejlődött, egyszerűbb és helyesebb a

modern technológiák – az oxigénes és az elektroacél – terjedését a régebbi technológiák helyettesítésével mérni. 1981-re vonatkozó adataink szerint

– a Thomas-eljárást a nyugat-európai országokban már sehol sem alkalmazzák (habár néhány, oxigénre átalított Thomas-kemence még működik, csak jelentéktelen mennyiségeket termel);

– a Siemens–Martin-kemencék is jobbára eltűntek; 1981-ben a nyugat-európai országok közül a Siemens–Martin-módszer részaránya Spanyolországban volt a legmagasabb: 4,7%; a német, francia, osztrák és svéd acéliparban volt még üzemben Martin-kemence, de ezek termelése mindenütt kevesebb volt az össztermelés 4%-ánál. A többi nyugat-európai országban és Japánban Martin-acélt már nem termeltek. Csúpn Észak-Amerikában található még Martin-acél: 1981-ben az USA acéltermelésének 11%-a, Kanada termelésének 13,5%-a származott Siemens–Martin-kemencékből, amelyek aligha fogják az 1980-as évek második felét megérni.

Ugyanakkor a KGST-országokban és Jugoszláviában a modern acéltermelési módszerek jóval kevésbé terjedtek el. Magyarországon 1980-ban helyezték üzembe az első oxigénkonvertert, de ennek hatása csak 1981-ben mutatkozott a termelési adatokban, amikor is a termelés 14%-át adta, további 9%-ot tett ki az elektroacél-termelés, míg a Martin-kemencék a termelés 77%-át szolgáltatták. Az összehasonlító adatokat az 1. táblázat tartalmazza, amelyek szerint a KGST-n belül a magyar acélipar termelési bázisa a legelavultabb.

1. táblázat

Nyersacéltermelés a KGST-országokban, 1981

Ország	Nyersacél-termelés, millió tonna	Az összes acéltermelés %-ában			
		oxigénes	elektro- acél	Siemens- Martin-féle	Thomas- féle
Bulgária	2,5	59,2	25,4	25,4	–
NDK	7,5	10,2	28,7	60,8	0,3
Lengyelország	15,7	38,3	14,0	47,7	–
Magyarország	3,6	14,0	8,8	77,2	–
Románia	13,0	44,5	19,6	35,9	–
Szovjetunió	148,5	29,0*	10,0*	60,4*	0,6*

Forrás: Annual Steel Statistics for Europe. United Nations.

*1979.

Az acélipar nemzetközi fejlődését az új termelési eljárásoktól eltekintve az jellemezte az elmúlt évtizedekben, hogy az üzemek nagysága állandóan és jelentősen növekedett. Az oxigénkonverteres üzemek kapacitása 1970 és 1980 között nagyjából megkétszereződött. Az 1980-ban üzembe helyezett magyarországi oxigénkonverter-üzem összehasonlítása a nyugat-európai átlaggal ebből a szempontból eléggé kedvező képet

mutat: évi kapacitása 770 ezer tonna; ugyanebben az időszakban a svéd oxigénkonverteres üzemek átlagos kapacitása 620 ezer tonna, a nyugatnémeteké 1115 ezer tonna volt. Ezzel szemben a magyar elektrokemencék kapacitása igen kicsi: 11 800 tonna (1980-ban), szemben a 43 ezer tonnás svéd és a 73 ezer tonnás nyugatnémet átlagkapacitással.

A villamos acélglyártás egy újabb hajtása az ún. miniacélmű. Előnye a kisebb beruházásitőke-igény és a termelés rugalmasan változtatható profilja. A rendelkezésre álló adatok szerint Magyarországon 13 ilyen miniüzem működik évi 2000 tonna átlagos kapacitással. Ez a rendkívül alacsony kapacitás meglepő, mert a nyugat-európai országokban az ilyen miniacélművek kapacitása általában negyedmillió tonna körül van, és a fejlődő országokban is 50 és 100 ezer tonna közötti kapacitású üzemeket találunk.

Folyamatos acélöntés

Bár a folyamatos acélöntés igen nagy energiamegtakarítással jár, és más előnyöket is biztosít, hosszú ideig kezdeti műszaki nehézségekkel küzdött. Ezek az eljárás fejlesztése során kiküszöbölődtek ugyan, de azt eredményezték, hogy a folyamatos acélöntés még nem annyira általános, mint az oxigénkonverteres acélglyártás. Ezen a téren is a japánoké a vezetés: 1981-ben a termelt nyersacél 71%-át öntötték folyamatosan. Ezt csak Dánia és Finnország termelése haladta meg (90%-on felül), míg a svéd acéliparban a termelés 65%-a ment át folyamatos öntőberendezéseken. A nyugatnémet, francia és olasz iparban valamivel több mint 50% a folyamatos acélöntés diffúzióindexe, máshol ennél alacsonyabb.

A magyar acélipar termelésének 36%-át öntötte folyamatosan 1981-ben. A KGST-országok között ez a legmagasabb arány (a csehszlovák adatokat nem ismerjük), és a nyugat-európai helyzethez viszonyítva kedvező az új technika késői (1974) bevezetése ellenére (2. táblázat).

2. táblázat

**A folyamatos acélöntés aránya a KGST-országokban
a teljes termelés %-ában**

Ország	1975	1978	1981
Bulgária	—	—	—
Lengyelország	2	3	4
Magyarország	21	30	36
NDK	8	10	13*
Románia	21
Szovjetunió	7	10	..

Forrás: Annual Steel Statistics for Europe. United Nations.

*1980.

Alagútkemencék a téglagyártásban

Az alagútkemence a hagyományos Hoffmann-rendszerű kemencével szemben sok szempontból nyújt előnyöket: egyenletesebb minőség, energiamegtakarítás, egyszerűbb karbantartás és a nehéz fizikai munka megkönnyítése. Magyarországon az első téglaiipari alagútkemence 1965-ben került üzembe, jóval a nyugati országok után; 1980-ban azonban már 38 alagútkemence működött az iparágban, amelyek az összes téglamennyiség mintegy 60%-át termelték. Ez az arány kezdi megközelíteni a nyugati átlagot, habár még jóval kisebb; a francia, az olasz és a nyugatnémet téglaiiparban a termelés 90%-a vagy még annál is több származott alagútkemencékből, Angliában 72% (1980-ban).

A magyar alagútkemencék nagy teljesítményűek: az alagútkemencék termelése az össztermelés 60%-a volt 1980-ban, ugyanakkor a 38 alagútkemence az összes téglaiipari kemence kb. egyharmadát tette ki. Ez arra is utal, hogy az alagútkemencékhez fokozatosan mind nagyobb új létesítmények kapcsolódtak, és a kemencék kihasználása is javult (3. táblázat).

3. táblázat

Téglaiipari mutatószámok

Mutató	1970	1975	1980	1975	1980
				1970=100	
Össztermelés					
millió darab	1953	1840	1946	94	100
ezer tonna	5744	4642	4532	81	79
Alagútkemencék száma	20	31	38	155	190
Tömörtégla aránya, %*	50	37	23	74	46
Alagútkemencék részese- dése a termelésben, %*	14,7	36,1	59,6	246	405

*Darabszám alapján

A táblázatból az is kitűnik, hogy a magyar ipar, a nyugati gyakorlatot követve, jelentősen csökkentette a tömör téglá arányát az össztermelésben az üreges és a blokk-téglák javára, melyek több szempontból előnyösebbek (könnyebbek és jobban szigetelnek).

Bizonyos keretek között adottságok szabják meg, hogy milyen tüzelőanyagot használnak az alagútkemencékben. A legideálisabb tüzelőanyag a gáz, a legkevésbé kedvező a szén. A szén, a gáz és az olaj arányát természetesen relatív árviszonyaik is befolyásolják (kalóriában számítva vagy más összehasonlításban). A magyar téglaiiparban az alagútkemencék tüzelőanyag-szerkezetében jelentős változás következett be az elmúlt évtizedben: a szén aránya erősen csökkent – kisebb és csökkenő részben az olaj, na-

gyobb részben a gáz javára. Mind az olaj, mind a gáz sokkal könnyebben kezelhető és ellenőrizhető, mint a szén, és kevésbé szennyezik mind a téglát, mind a környezetet (4. táblázat).

4. táblázat

A tüzelőanyag-felhasználás megoszlása a magyar téglagyártásban

Tüzelőanyag	Alagútkemencékben		Az összes kemencében
	1974	1980	1980
Szén	72	35	42
Olaj	17	17	12
Gáz	11	48	46

A tüzelőanyag-felhasználás szerkezetének nemzetközi összehasonlítása igen nehéz, mert jelentősen befolyásolják a hazai energiatermelés lehetőségei. Tájékoztatóképpen megemlíthető, hogy az angol téglaiipar alagútkemencéi teljesen gázzal működnek, míg az NSZK-ban (amely ebből a szempontból jobb összehasonlítási alap) a téglaiipar tüzelőanyagának kb. 10%-a szén, mintegy 50%-a olaj és 40%-a gáz.

Vetelő nélküli szövőgépek

Az új rendszerű, vetelő nélküli szövőgépek egyre inkább kiszorítják a hagyományos, vetelő automata gépeket. A jobb minőségen és a nagyobb teljesítőképességen kívül fontos környezetvédelmi előnyük, hogy lényegesen csökkentik a szövőüzemekre anynyira jellemző nagy zajt. Többféle változatuk van: a mikrovetelő (a svájci újtóról gyakran Sulzernek nevezett), ragadókaros, pneumatikus és hidraulikus gépek. Bevezetésük óta nagymértékben tökéletesítették ezeket a gépeket, amelyek ma már a tradicionális vetelő automatakat csaknem minden alkalmazásban helyettesíteni tudják, ugyanakkor jobban és olcsóbban gyártanak. Magyarországon az első vetelő nélküli szövőgépek 1970-ben kerültek alkalmazásra, és 1980 végén a szövőgépállomány 21,6%-a már ilyen újabb konstrukciójú gépekből állt. Ugyanakkor körülbelül hasonló arányban voltak a magyar pamutipar gépparkjában nem automata, kézi szövőgépek is. A magyar pamutipar adatait néhány KGST-ország adataival, illetve a nyugat- és kelet-európai átlaggal az 5. táblázatban hasonlítjuk össze.

Az összehasonlításban a magyar ipar nem látszik különösen elmaradottnak, sem élenjárónak. Adatai jobb (a vetelő nélküli gépek aránya nagyobb, a nem automata szövőgépeké pedig kisebb), mint a kelet-európai átlag és előnyösebbek, mint jó néhány nyugati országé.

A pamutipar szövőgép-állományának adatai, 1980. január 1.

Ország	Szövőgépek száma, 1000 db	Megoszlás, %		
		vetélő nélküli	vetélős automata	nem automata
Bulgária	16	19	69	12
Csehszlovákia	32	3	76	21
Lengyelország	33	9	52	39
NDK	38	4	48	48
Románia	19	4	42	54
Szovjetunió	322	23	54	23
Magyarország	10	20	57	23
Kelet-Európa	470	18	55	27
Nyugat-Európa	328	11	76	13

Forrás: International Textile Manufacturers Federation. Zürich.

Float (úsztatott) üvegyártás

Az angliai Pilkington cég szabadalmán alapuló úsztatott (float) üvegyártás 1959-es nagyüzemi bevezetése óta teljesen kiszorította az előző (Fourcalt, Libby-Owen és Pittsburgh) módszereket. Forradalmi változást jelentett a táblaüvegyártás technológiájában, és a régebbi technika csak ott maradt meg, ahol speciális célokra alkalmazzák, vagy ahol a felvevőpiac kisebb, mint amennyit egy úsztatott üvegyártó üzem megtermel. (A technológia természetéből adódóan egy ilyen új üzem termelése egy bizonyos minimum alatt nem gazdaságos, és ez a minimum több, mint egy-egy kisebb ország, például Finnország, egész évi szükséglete.)

1971-ben összesen 29 ilyen üvegyár volt üzemben az egész világon; tíz évvel később számuk 88-ra emelkedett. Magyarországon ezzel a technológiával nem gyártanak táblaüveget, jóllehet amikor az „új” (orosházi) táblaüvegyár 1975-ben megindult, az új eljárás nemcsak ismert volt, de a KGST-n belül több országban be is vezették. Ennek ellenére a beruházásoknál a Pittsburgh-módszerhez hasonló technológia mellett döntöttek, amellyel szemben az úsztatásnak olyan előnyei vannak, amelyek miatt a világon létező, Pittsburgh-technikán alapuló gyárak sorra áttértek az elmúlt két évtizedben az új float technikára.⁴

⁴ Magyarországon a 70-es évek közepén a vastag üveg iránti igény 100–200 ezer m² volt. Egy Csehszlovákiában működő úsztatott-üvegyárból kétoldalú megállapodás keretében évi 300 ezer m² ilyen üveget kaptunk, és kezdetben még ennek értékesítésével is gondjaink voltak. Mindezek alapján került sor Orosházán az említett más – kb. 1000 m² – kapacitást képviselő technológia megvalósítására.

A magyar döntés nem volt egyedülálló. Körülbelül hasonló időben, az 1960-as évek vége felé egy dán–svéd közös vállalkozás keretében új táblaüvegyárat létesítettek, amelyben szintén a Pittsburgh-eljárást alkalmazták a következő indokok alapján: egész Skandinávia szükséglete kevesebb, mint amennyit egy úsztatott üzem gyártana, másrészt ezzel a technikával (akkor még) nem lehetett ablaküveget (3 mm) előállítani, amire viszont a kereslet nagy volt. A döntés így — látszólag racionálisan — a Pittsburgh-rendszert részesítette előnyben. Az első érvelés csak akkor lett volna helytálló, ha feltételezzük, hogy az új eljárás sohasem fog továbbfejlődni; a második a technológiai rövidlátás klasszikus esete: néhány évvel a dán gyár üzembe helyezése után az úsztatott eljárás továbbfejlődött, először a vastagabb üvegtáblák irányában, majd igen hamar ablaküveget is produkált.

1976-ban az eredeti újtó cég (Pilkington) épített egy úsztatással működő táblaüvegyárat Svédországban, a skandináv piac ellátására. Röviddel ennek üzembe helyezése után, 1977-ben az egyetlen norvégiai táblaüvegyár csődbe ment, egy évvel később a másik svéd üvegipari vállalat beszüntette a táblaüveg gyártását, és végül 1982-ben a dániai gyárat is leállították (alig tíz évig működött). A régebbi technika mindhárom skandináv országban megbukott, nem bírta az új technológia versenyét.

A dániai példa nem kifejezetten a magyar döntés kritikája. A körülmények igen részleges ismerete kell ahhoz, hogy döntést hozzunk egy olyan fontosságú ügyben, mint egy teljesen új üzem technológiájának kiválasztása. Elképzelhető, hogy az a döntés, amely egyik helyen a legkedvezőbb, egy másik helyen elfogadhatatlan, és igen racionális megfontolásból ugyanannak a technikának az elutasítására vezet. Ugyanakkor azonban a technológiai tévedés vagy rövidlátás veszélye — mint a dán példa mutatja — kétségtelenül fennáll.

Számjegyvezérlésű szerszámgépek

A fémmegmunkáló (és egyéb) szerszámgépek technikáját a legnagyobb ugrással a számjegyvezérlés vitte előbbre az utóbbi évtizedekben. Különösen erős lökést adott a számjegyvezérlésű szerszámgépek fejlődésének az azokat irányító számítógépek (computerek) beépítése magába a szerszámgépbe. E gépeknek — illetve a számjegyvezérlési technika szerszámgépeken való alkalmazásának — elterjedését többféle módon lehetne mérni: 1. a teljes szerszámgépgyártás milyen részét teszik ki a számjegyvezérlésű gépek; ez mutatja az ország szerszámgépiparának ilyen szempontból mért műszaki színvonalát; 2. mennyiben alkalmazza a fémmegmunkáló ipar (tehát nemcsak a szerszámgépgyártás, hanem egy sokkal szélesebb kategória) a számjegyvezérlésű gépeket; ez a (legtágabb értelemben vett) gépipar műszaki színvonalát tükrözi természetesen ugyancsak ebből a szűkebb látószögből; 3. végül a termelés milyen részét adják a számjegyvezérlésű gépek; ez volna talán a legérdekesebb, erre vonatkozóan azonban nincsenek adataink.

A technika elterjedését tehát az 1. és a 2. pont szerint mérjük, anélkül azonban, hogy a nyugati és a magyar adatokat közvetlenül össze tudnánk hasonlítani. Ugyanis míg a nyugati adatok számjegyvezérlésű szerszámgépekre (numerically controlled machine tools) vonatkoznak, a magyar adatok programvezérlésű gépekről szólnak, amelyekbe a tisztán számjegyvezérlésű gépeken kívül egyéb programvezérlésű gépek is

tartoznak. Az adatok így közvetlenül nem hasonlíthatók össze, azonban dinamikájukban enélkül is érdekesek.

A számjegyvezérlésű gépek technikája igen erősen fejlődött az utóbbi 10-15 évben. Eredeti alkalmazási területük leginkább azokra a fémmegmunkáló műveletekre terjedt, amiket bizonyos számú munkadarabokon végeztek; egyedi vagy nagyon kis számú (1–5) műveletre a tradicionális – vagyis nem számjegyvezérlésű – gépek, nagyszámú termelésre pedig az automata gépek gazdaságosabbak voltak. Kivételt képeztek az olyan munkadarabok, amelyeket rendkívül bonyolult alakzatuk miatt még akkor is számjegyvezérléssel munkáltak meg, ha csak egyetlen példány készült belőlük. A továbbfejlesztés során a számjegyvezérlésű szerszámgépek alkalmazási területe mind lefelé, mind felfelé kiterjedt. A felső határokon egyes vonatkozásokban azonban ütköznek a gépipari technológia még újabb munkaeszközével, a robotokkal.

A mikroelektronikában elért vezető szerepük játszik közre abban, hogy a számjegyvezérlésű szerszámgépek terén a japán ipar jár az élen. A vezérlőművek (kontrollok) piacát még erősebben dominálják; az európai vállalatok jelentős része japán kontrollműveket épít be az általuk előállított számjegyvezérlésű szerszámgépekbe. A japán ipar már 1979-ben 14 000 számjegyvezérlésű szerszámgépet állított elő, 1981-es termelésüket kb. 25 000-re becsülik.

Ugyanakkor az Egyesült Államok termelése 10 000 gép körül van, a németek 5700, az olaszok 2500, az angolok 1100 számjegyvezérlésű szerszámgépet gyártottak. A magyar termelés 363 gép volt 1981-ben, ebben minden programvezérlésű gép szerepel, a más programmal működők is (vagyis a magyar adat nem hasonlítható össze az említettekkel). Mindenesetre a magyar termelés 1981-re az 1976–78-as kezdeti termelés öt-szörösére nőtt, ez a felfutás olyan, mint Japáné, ahol a termelés ugyancsak megötszörződött ebben az időszakban – de természetesen más színvonalon.

A programvezérlésű gépek a teljes szerszámgépgyártás értékének 29%-át tették ki Magyarországon. A nyugati országokban a szigorúan számjegyvezérlésű gépek arányát illetően is Japán vezet, ahol ez az arány 1980-ban elérte az 50%-ot; az Egyesült Államokban és Svédországban 35-40% körüli, Olaszországban, Nyugat-Németországban és Angliában 15-20% körüli a számjegyvezérlésű szerszámgépek értékaránya.

Ha azonban nem a termelést vesszük alapul, ahol ezeknek a gépeknek a térhódítása igen számottevő, hanem a nemzeti gépparkot az egész fémmegmunkáló iparban, akkor a nyugati országokban sokkal alacsonyabb százalékokat találunk. Az abszolút számok itt sem tájékoztatnak kellően, mert az egyes országok ipara nagyságrendileg eltérő; a szerszámgépek százalékos megoszlása szerint valószínűleg Svédországa a vezető szerep, ahol az összes szerszámgép 3%-a számjegyvezérléses. (Hozzá kell azonban tennünk, hogy mivel a szerszámgépek országos számbavétele elég nagy statisztikai vállalkozás, és nem minden évben történik meg, Japánból és az Egyesült Államokból csak régebbi, 1976. évi adatok állnak rendelkezésre. Abban az évben e két országnak és Svédországnak ez a mutatószáma 1,5% körül volt, és az összes többi országa ennél alacsonyabb volt.)

A többi országban, ahol későbbi évekről is vannak adatok, amelyek az 1980-ra vonatkozó 3%-os svéd adattal egybevetethetők, a következő képet kapjuk: Nyugat-Németországban 2,2% (1980), Olaszországban 2,0% (1981), Franciaországban 1,8% (1981) és Angliában 2,6% (1982).

Általánosságban mondható, hogy a számjegyvezérlésű szerszámgépek aránya a géparkban az utóbbi öt év alatt kétszeresére vagy háromszorosára nőtt, azonban még mindig igen alacsony. Ennek részben az a magyarázata, hogy a számjegyvezérlésű gépek rendszerint sokkal nagyobb teljesítményűek, mint a hasonló kategóriába (eszterga stb.) tartozó tradicionális gépek; áruk is sokkal magasabb, gyakran többszöröse a hasonló gépek árának. Ugyanakkor azonban igen sok vállalat nem selejtezi ki a hagyományos gépeket, amint egy számjegyvezérléses gépet beállít, hanem megtartja tartaléknak, vagy beállítja egyedi, speciális munkára (már csak azért is, mert könyv szerinti értékét gyakran már teljesen leírták, tehát olcsón termel).

Ha a szerszámgépek megoszlását nem a gépek száma, hanem azok értéke alapján vizsgálánk, egészen más képet kapnánk. A számjegyvezérlésű gépek aránya sokkal magasabb lenne. Ilyen adat azonban a nyugati országokból nem áll rendelkezésre. A magyar fémiparból azonban csakis ilyen adataink vannak. Ezek önmagukban elég gyors változásról adnak számot (a programvezérlésű gépek 1978 végén a teljes szerszámgéppáállomány 12,5%-át tették ki értékben, és ez az arány 1982 végére 20% fölé emelkedett), azonban nemzetközi összehasonlításra ebben az esetben nincs alapunk.

Néhány általános tanulság

Az eredeti angol tanulmány a felsorolt hat technológiát sokkal részletesebben elemzi, és azok analíziséből bizonyos általánosítható tanulságot von le. Ehelyütt nincs lehetőség arra, hogy ezeket részletesen ismertessük, csupán néhányat emelünk ki, és röviden kitérünk azok lényegére.

A hat technológia összevont nemzetközi adatainak vizsgálata nagyjából igazolja azt az elméleti elképzelést, hogy az új technológiák — általában az innovációk — elterjedése S alakú görbét követ: lassú megindulást, azt követően gyorsuló alkalmazást, majd ellaposodást, amikor a technológia a telítettségi fokhoz közeledik. Ezen az egészen nagyvonalú megállapításon túl azonban különösebb törvényszerűségeket nem lehet felfedezni: az S alak technológiáinként változik; a kezdeti lassú ütemből a felgyorsulásba való fordulás időpontja jóformán mindegyiknél más, a felfutás ideje eltérő — aminek folytán az általános elmélet alapján sikeres új technológiák esetén azok elterjedése joggal várható, részletesebb prognosztizálására azonban az S görbe nem ajánlható.

A hat technológia durván két csoportba osztható. A vetélő nélküli szövőgépek és a számjegyvezérlésű szerszámgépek aránylag kisebb, míg a többiek — az oxigénes acélgéártás, a folyamatos acélöntés, az alagútkemence és az úsztatott üveg — sokkal nagyobb beruházási tőkét igényelnek. Ugyanakkor az utóbbi csoportba tartozó technológiák egy-egy teljes üzem (vagy nagyobb üzembrész) átépítését kívánják, és lényegükben teljesen új nagylétesítményeknek tekinthetők; míg az előbbieket meglévő üzemekben azok nagyobb átalakítása vagy újjáépítése nélkül is alkalmazhatók, némi túlzással úgysszólván darabonként beállíthatók a meglévő konvencionálisabb gépek mellé. Röviden úgy fogalmazhatnánk, hogy az első csoportba a megoszthatóan is bevezethető újítások, új technológiák tartoznak, míg a másik csoportba a technológiai „oszthatatlankok”.

Ez a csoportosítás azért érdekes, mert a két csoportba tartozó új technológiák elter-

jedésének idejét illetően jelentős különbségek vannak. Általában – a hat technológia és az összes megvizsgált ország átlagában – az új technológiának az úttörő országban való bevezetése után (ahol és amikor az valóban újításnak számított) 4-5 évvel követték a többi országban levő érdekelt vállalatok annak bevezetését. Az „oszthatatlan” újításoknál ez az időbeli eltolódás 6-8 év volt.

Hosszú ideig tart, amíg egy technológiai újítás általánosságban elterjed a nemzetközi iparban. A vizsgált technológiák közül egyedül az oxigénkonverteres acélgyártás közelítette meg a telítettségi fokot (ha a másik modern eljárást, az elektroacélgyártást is számításba vesszük) a fejlett nyugati országokban – de ez a folyamat 20 évet vett igénybe! Más esetekben azonban – például a folyamatos acélöntés és az alagútkemence esetében – 20 év kellett az 50%-os elterjedéshez. Az „olcsóbb” és „megosztható” technológiák ennél sokkal hosszabb időt fognak igényelni. Ami az „olcsóságot” illeti, e megállapításnak talán az ellenkezője volna várható; a magyarázatot az „oszthatóság” adja: alkalmazásuk – az „oszthatatlan nagyberuházásoktól eltérően – nem annyira lét vagy nemlét kérdése, s így – többek között – az alkalmazás elhalasztása kisebb kockázattal jár, mint a másik csoportbeli technológiák esetében.

Ennek a különbségnek jelentősége van a diffúziós index szempontjából is. Ha egy téglagyár alagútkemencét épít, egy acélmű áttér a Martin-kemencéről az oxigénkonverterre, vagy egy üvegyár az „úsztatásra”, régi termelőberendezését rendszerint lebontja, kiselejtezi, és egyik napról a másikra az új technológiára áll át. (Variációk természetesen vannak: a téglagyárnak lehet két kemencéje, és csak az egyiket alakítja át stb., de ez a példa érvényességét lényegében nem befolyásolja.) Egy szövöde azonban több száz működő vetélős szövőgépe mellé könnyen beállíthat egy tucat (vagy akár csak egyetlen) vetélő nélküli gépet: az új technológia állományának vagy termelésének csak kisebb hányadát fogja képviselni. Ugyanez érvényes a szerszámgépekre. Ezek a különbségek az összgazdasági vagy össziparági szinten számított diffúzió mutatószámát is hasonló alapon befolyásolják.

A vizsgált technológiákat eredetileg bizonyos, elég erősen lehatárolt területen vezették be. Azóta azonban mindegyikük fontos változáson, fejlődésen ment át. Az üvegyártással kapcsolatban adott példa világosan mutatja a fejlődés menetét és azt, hogy a további kutatás eredményeképpen az új technológiának eredetileg szűkebb alkalmazási területe milyen irányban és mértékben terjedhet ki. Ugyanez áll, megfelelő módosításokkal, a többi vizsgált technológiára is. Az oxigénkonverteres acélgyártási eljárással eredetileg csak közönséges acélt gyártottak, ma már bonyolult összetételű speciális acélfajtákra is sikeresen alkalmazzák. A vetélő nélküli szövőgépeken eleinte gond volt a szövet széleivel és a több színű fonalak alkalmazásával; ezek mind megoldódtak, és ma a típustól függően 8–14 különböző színű fonalból szőnek. Nem helytálló az a kezdeti megfontolás sem, hogy ezek a modern szövőgépek csak erősebb (vagyis drágább) fonalat használhatnak: a fonodák egyszerűen áttértek az ilyen fonalak gyártására, és áthidalták az eredetileg valóban fennálló árkülönbséget. Valamilyen irányban minden új technológiát továbbfejlesztnek, tehát azokat csakis dinamikusan kell megítélni. Amire az új technológia ma még nem képes, arra esetleg a nagyon közeli jövő meghozza a megoldást.

Bizonyos ideig és bizonyos esetekben, adott körülmények között, a „rég” technológia továbbra is fennmarad. A termelővállalatok megtartják – különösen az „osztha-

tó” technológiák esetében — a régi technológián alapuló berendezéseket, gépeket speciális célokra vagy egyszerűen tartaléknak. A fejlett nyugati országokban — a már említett tanulmány szerint — csak idő kérdése, hogy mikor fog az új technológia gyakorlatilag dominálni (azaz a régebbi berendezések a termelésnek csak igen kis részét adják, és leírva, amortizálva, „hideg tartalékként” maradnak meg). Kivételek azonban vannak: az alagútkemencéből kikerülő téglatermelés viszonylag kedvezőtlen, 72%-os arányának Angliában egyik oka az, hogy a régi kemencékkel — amelyek amortizációs terhet már nem viselnek — az üzemeltetők versenyezni képesek a modern alagútkemencékben előállított téglával a helyi piacon, főleg amióta (az olajár-robbanás következtében) a szállítási költségek ugrásszerűen emelkedtek.

Figyelemre méltó az is, hogy az utóbbi 30-40 évben az új technológiák terjedése meggyorsult. (Ez nem mond ellent annak a korábbi megállapításnak, hogy még mindig aránylag hosszú időt vesz igénybe.) Azzal a két példával igazolhatjuk ezt, amikor az új technológia nagyfokú penetrációjáról beszélhetünk. A modern acélgyártási módszerek sokkal rövidebb idő alatt szorították ki a Siemens–Martin-technológiát, mint amennyi idő kellett ez utóbbinak ahhoz, hogy az azt megelőző általános acélgyártási módszert, a Bessemer-eljárást helyettesítse. Hasonlóan, az úsztatott üvegyártás sokkal hamarabb tette a Pittsburgh-módszert elavulttá, mint amennyi időt az ezt megelőző technológiaváltás igénybe vett.

Mindezek az általánosított megállapítások (amelyek természetesen teret hagynak a kivételeknek is) a fejlett nyugati ipari országokra vonatkoznak, ahol a termelővállalatokat a — tagadhatatlanul fennálló megkötöttségek ellenére is — viszonylag szabad verseny kényszeríti arra, hogy minden új technológia iránt érdeklődjének, és ha az helyi viszonyainak megfelel, a lehetőséghez képest minél előbb bevezessék. Más a helyzet, természetesen, a fejlődő országokban, mert a helyi körülmények is egészen mások. A munkaerő foglalkoztatása és nem annak megtakarítása lehet az elsődleges cél; a környezetvédelem szempontjai még nem kerültek annyira előtérbe, mint a fejlettebb országokban; az infrastruktúra általában (ide értve például a munkaerők szakképzettségét is) elmaradottabb stb. Ezekben az országokban nem szükségképpen a legújabb technika a legalkalmasabb. Más természetű különbségek vannak a nyugati tőkés országok és a KGST tagjai között is, amelyek a gazdasági rendszer eltérő voltából, a szabad nemzetközi verseny más irányú megkötöttségeiből (pl. importkorlátozások) erednek. Ezek azonban csak időbeli eltolódást jelentenek, hiszen mint az adatok mutatják, a vizsgált technológiák bizonyos mértékű bevezetése máris — legalábbis bizonyos mértékben — megtörtént, és feltételezhető, hogy további elterjedésük csak idő kérdése.

E viszonylag szűk területre vonatkozó tanulmány keretében a magyar ipar színvonalára vonatkozó általános következtetéseket levonni nem lehet. A magyar gazdaság jó néhány ágazatban (a mezőgazdaság egyes ágaiban, az élelmiszeriparban, a gyógyszeriparban stb.) nemzetközileg is az élvonalban van. A bemutatott adatok tükrében *egyes* érintett iparágak esetében *nem* ez a helyzet. Ehhez azonban hozzá kell tenni, hogy

- a műszaki színvonal megítéléséhez jóval több kell, mint egy-egy új technológia bevezetésének egy-egy kiragadott mutatószámmal ábrázolt mértéke;
- minden nagyobb jelentőségű új technológia átvétele a helyi körülményektől

függ: elképzelhető, hogy az új technológia, amely komoly előnyöket nyújt az egyik üzemben, ugyanolyan racionális alapon nem alkalmazható a másikban a helyi adottságok eltérései miatt;

— a vállalati vagy iparági vezetésnek a műszaki vezetés — és azon belül az újítások alkalmazása — csak egy tényezője a sok közül.

Az adatok egybevetése érdekes lehet, de azok alapján véleményt mondani csak nagy körültekintéssel szabad. Mindezeket tekintetbe kell venni, amikor az itt tárgyalt technológiák által érintett iparágak helyzetét — *pusztán a bemutatott adatok tükrében* — akár a nyugati országok, akár a KGST-országok hasonló iparágaival összehasonlítjuk.

STRUKTÚRA ÉS HATÉKONYSÁG A CSEHSZLOVÁK GÉPIPARBAN

A csehszlovák gazdaságban kiemelkedő a gép- és elektrotechnikai ipar szerepe. A vállalati alaptevékenység szerint itt dolgozik a teljes munkaerő-állomány több mint 15%-a, hasonlóan, mint az NDK-ban vagy az NSZK-ban. Nyilvánvaló, hogy e kulcságazat fejlesztésével kapcsolatos problémák megoldása nem tűr halasztást. A jövőben nagy valószínűséggel módosulni fog az értékesítési struktúra: a minőségi igények várható növekedésével és a műszaki színvonal emelkedésével párhuzamosan számottevően diverzifikálódni fognak a gépipari termékek iránti szükségletek. Ahogy a fogyasztói döntésekben egyre inkább teret nyer a hatékonysági szempont, a gyártók értékesítési nehézségekkel küszködnek majd mindaddig, amíg meg nem tanulják a rugalmas alkalmazkodást.

Az ágazat feladatait nagyrészt a külkereskedelmi aktívum követelménye determinálja. A pozitív egyenleg hosszú távon nem biztosítható sem az import visszafogásával, sem a mai struktúra és hatékonyság mellett feltételezett kiviteli expanzióval. Az egyetlen valós kiút az értékesítés minőségi és strukturális átalakítása. Az ágazat tényleges exportképessége, a jövedelmező exportra való alkalmassága mindenekelőtt a jövőbeli gazdasági struktúrában elfoglalt helyzettől függ. A gép- és elektrotechnikai ipar VIII. öt éves tervi (1985–1990) fejlesztési koncepciójának ez az alapkérdése.¹

Igények és lehetőségek

A gépgyártás és az elektrotechnika döntő szerepet játszik az intenzív fejlődésre való átmenetben. A fogyasztói keresletben és a termelői kínálatban azonban mind ez ideig erőteljesen érvényesül az extenzivitás. A makroökonómiai adottságok alapján úgy ítéltető meg, hogy a kereslet az elmúlt évtizedhez mérten feltehetőleg lassabban fog nőni. Míg az utolsó 20 évben a beruházási igény évi átlagban 7,1%-ot emelkedett, 1980-ban már csak 3% körül alakult. A jövőbeli lehetőségeket a szükségletek mellett a fejlesztésre fordítható erőforrások is behatárolják. A jelenlegi tendenciák a növekedési feltételek

¹ Az elektrotechnikát is felölelő gépipar a csehszlovák ipar domináns ágazata. A cikk az ágazat hosszú távú fejlesztési koncepciójának *döntés-előkészítési* jellegű következtetéseit foglalja össze. A szerző mondanivalójának lényege az ágazat következetes, szelektív struktúrapolitikájának sürgetése. A kutatást a prágai Gépipari Technológiai és Gazdaságtani Kutatóintézet végezte a szerző irányításával, más intézetek közreműködésével. A szerző az említett intézet vezető munkatársa.

beszűkülését jelzik. A beruházási volumen elvileg egyetlen esetben alakulhat kedvezőben, nevezetesen akkor, ha az ágazat hatékonyan képes gyorsítani az integráció és az intenzifikálódás folyamatait. Ez esetben azonban megfontolandó a gépipar fejlesztési forrásainak átfogó korlátozása.

A további fejlődés folyamán az anyag- és energiaráfordítás nem növelhető. Bár a népesség növekedése az ezredfordulón várhatóan megközelíti az egymilliót, mégis erősen kérdéses, hogy célszerű-e a foglalkoztatottság színvonalának emelése. Az abszolút erőforráskorlátok mellett ugyanis egyre problematikusabb a társadalmi ráfordítások ugrásszerű emelkedése az újratermelés során. A jelenlegi anyag- és energiaárak még alacsonyabbak ugyan a társadalmi ráfordításoknál, de a fejlődés előrehaladtával számottevően megnő azon termékek köre, melyek anyagi ráfordításai meghaladják a fogyasztó számára még elfogadható árat.

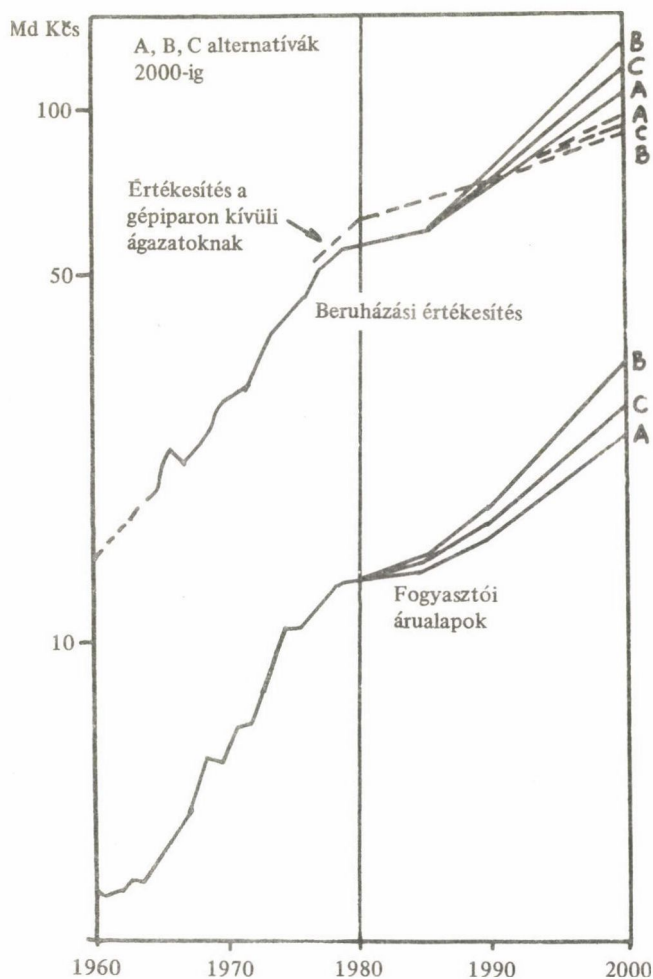
Külső feltételek

A külpiazi hatás arányos a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódással. Elemzéseink a csehszlovák gépipar esélyeinek romlására hívják fel a figyelmet. Az ágazat hosszú távú fejlődését keretek közé szorítja az import iránti igény, az export realizálhatósága és a konkurrens világkereskedelmi aktivitása. Minthogy a csehszlovák gépipar jövője szempontjából meghatározó a nemzetközi politikai és a gazdasági környezet, a fejlesztési koncepció célszerűen a külső körülményekhez igazodó alternatív forgatókönyvi változatok szerint alakítható ki.

A három számításba vett változat közül az első a korábbi fejlődési pálya, az autark út továbbfolytatásának feltételezése. A második változat lényege, hogy a kedvezőtlenül alakuló nemzetközi helyzetre a szocialista országok radikális gazdasági intézkedésekkel reagálnak. Ez esetben a gépipar – feltételezésünk szerint – döntően a társadalmi fejlődés meggyorsítását és a szociológiai problémák feloldását segíthetné elő. A harmadik forgatókönyvi változat a nemzetközi kapcsolatok intenzitásának újbóli emelkedésével számol. Ebben a világgazdasági környezetben pedig – kedvező esetben – emelkedhetne a csehszlovák gépipar minőségi termékeinek világpiaci részesedése.²

A csehszlovák gépipar világpiaci részesedése egyelőre sem a gazdasági fejlettség színvonalát, sem a forgalom volumenét tekintve nem kielégítő. A nemzetközi tendenciákat figyelembe véve az 1980. évi 30%-os kiviteli hányadot legalább 60-70%-ra, az import arányát pedig 30-ról legalább 45-60%-ra kellene emelni ahhoz, hogy a fejlett ipari államok gépiparának világkereskedelmi „nyitottságát” elérjük. Ha ezt célozzuk meg az ezredfordulóra, a mai irányzatokhoz mérten 180 fokos fordulatra van szükség. 1966 és 1980 között a csehszlovák gépipari export folyó áron átlag évi 12%-kal nőtt, miközben a világexport dinamizmusa megközelítette a 18%-ot. A gépipari kivitel *reálértékben* mindössze 7-7,5%-os ütemet ért el. Ezzel magyarázható, hogy a csehszlovák gépipar részesedése a világexportból az 1970. évi 2,1%-ról 1980-ra 1,4%-ra esett vissza.

²Információnk szerint a gépipari fejlesztési koncepciót kidolgozó kollektíva 1983 őszén egy negyedik, a jelenlegi nemzetközi (tőkés és szocialista) együttműködés romló feltételeihez igazodó forgatókönyvi változat kidolgozásához is hozzákezdett. A kutatás eredményei egyelőre még nem ismeretesek.

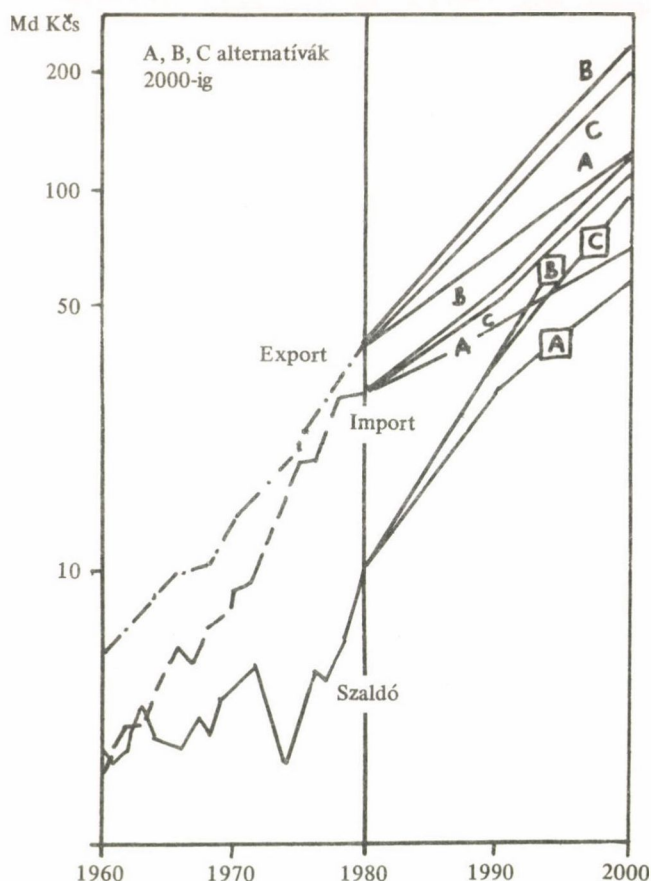


1. ábra

A gépgyártási és elektrotechnikai ipar termékeinek
belföldi forgalma (1980. évi nagykereskedelmi áron)

Forrás: M. Koumarová, M.–Klosová, A.: A fejlődés népgazdasági feltételei. Gépipari Technológiai és Gazdaságtani Kutatóintézet, Prága, 1982.

Megjegyzés: Az alágazatokat lásd az 1. táblázat szerint.



2. ábra

A gépipari és az elektrotechnikai gyártmányok külpiaci értékelése
(fco határ, 1980-ig folyó áron, ezután 1980. évi változatlan áron)

Forrás: Statisztikai évkönyvek, illetve a Gépipari Technológiai és Gazdaságtani Kutatóintézet tanulmányai.

A továbbhaladás szempontjából elsődleges jelentőségű a szocialista integráció, ezen belül is elsősorban a szovjet gazdasági kapcsolatok jövője. Minthogy az elfogadott gazdaságpolitikák szerint valamennyi szocialista ország az intenzív fejlődés útjára tért, nagy valószínűséggel változni fognak a behozatali prioritások, valamint a konkrét importigények színvonala és struktúrája. A gépipar a többi KGST-országban is igen fejlett és mindenütt sajátosan exportorientált ágazat. (Míg Csehszlovákiában a gépgyártás és az elektrotechnika exportja 1980-ban egy főre számítva 330 rubel volt, addig az NDK-ban 359, Bulgáriában 338 és Magyarországon 306 rubel volt az ennek megfelelő érték.)

A fejlett tőkés országok importvolumene elsősorban a gazdaság konjunkturális álla-

A termelésfejlesztési alternatívák (gyártmányszerkezet, %)

Ágazat, alágazat	1980	2000		
		A	B	C
Elektronika	9,4	13,5	25,9	27,8
Erősáramú elektronika	9,0	8,3	7,2	7,0
<i>Elektrotechnika</i>	18,4	21,8	33,1	34,8
Műszerek	2,0	2,4	2,4	2,2
Alkatrészek, tartozékok	8,2	7,6	6,3	6,3
Univerzális berendezések	8,6	9,4	6,7	7,2
Szállítóberendezések	2,4	2,1	1,8	1,9
Bányaipari berendezések	1,6	1,2	1,0	0,9
Energetikai berendezések	3,6	3,8	3,2	3,6
Kohászati berendezések	1,3	1,0	1,0	0,7
Vegyipari berendezések	2,1	2,0	1,5	1,2
Gépipari berendezések	6,6	7,5	7,8	7,2
Közzsükségleti cikkek gyártó berendezések	3,5	4,4	3,8	3,8
Élelmiszer-ipari berendezések	0,8	1,1	0,9	0,7
Mezőgazdasági berendezések	4,7	4,5	3,9	3,7
Építő- és építőanyag-ipari berendezések	2,8	2,2	2,2	1,8
<i>Mechanikai gépgyártás</i>	48,2	49,2	42,5	41,2
Közúti szállítóeszközök	17,4	14,7	12,6	12,7
Egyéb szállítóeszközök	4,4	3,4	2,9	2,9
<i>Járműgyártás</i>	21,8	18,1	15,5	15,6
Fogyasztási cikkek és egyéb termékek	8,2	6,4	5,3	5,0
Szerszámok	3,4	4,5	3,6	3,4
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: A Gépipari Technológiai és Gazdaságtani Kutatóintézet tanulmányai.

Megjegyzés: Az A variáns a jelenlegi tendenciák folytatódása; a B alternatíva értelmében a kedvezőtlen nemzetközi helyzetre a szocialista országok radikális integrációval reagálnak; a C forgatókönyvi változat a nemzetközi gazdasági kapcsolatok kedvező fordulatát tételezi fel.

potával és a nemzetközi politikai helyzettel függ össze. A gépipari export növelése minden fejlett ipari országban napirenden van, amellyel a kutatásigényes alágazatok és termékek arányának növelésére irányuló törekvés párosul. A fejlődő országok mai 27%-os világkereskedelmi részesedése pedig igen dinamikus fejlődést takar. Közülük egyesek időközben a fejlett tőkés országok komoly piaci versenytársaivá nőttek ki magukat.

A nemzetközi tapasztalatokat összegezve megállapítható, hogy a csehszlovák export reálisan tervezhető évi növekedése nem lehet több 5%-nál. Ez az ütem is megköveteli azonban a keresleti struktúrához, valamint a műszaki és minőségi igényekhez való rugalmas alkalmazkodást. Az így körvonalazott fejlődés külpiazi oldalról a második vagy harmadik forgatókönyvi változat körülményei között mehet végbe, feltétele tehát a szocialista gazdasági integráció meggyorsítása vagy – másik alternatív lehetőségként – a tőkés kereskedelem intenzifikálása. A fejlesztési koncepció kulcskérdése ennek megfelelően a világkereskedelmi nyitás stratégiájának következetes irányítása, mert így teremthető csak meg a feltétel az import gyorsabb növelésére is.

Műszaki színvonal

A jelenleg gyártott termékkör műszaki színvonalát tekintve 4 korszerűségi kategóriába sorolható. 1980-ban a legmagasabb minőségi kategóriába, a tőkés piacon gazdaságosan exportálható termékek közé a termelés nem több, mint 5%-a esett. A hazai és szocialista export értékesítésre alkalmas, tehát még jónak tekinthető műszaki színvonalú kategóriába tartozik az ágazat teljes termelésének csaknem egyötöde. A gyártmányok túlnyomó többsége a minősítések szerint a harmadik kategóriába tartozik. Az ide sorolt termékek bizonyos korszerűsítéssel alkalmassá tehetők a jövőbeli hazai szükségletek kielégítésére, egyes esetekben akár export céljára is. Az árutermelés mintegy 8%-át kitevő, a negyedik csoportot alkotó gyártmányok azonban nem fejleszthetők gazdaságosan.

A kiemelkedő színvonalú termékek közé tartoznak az első csoportban a gépjárműalkatrészek, a másodikba a munkagépek. A kapcsolódó alágazatokat is hozzászámítva az első csoport az árutermelés mintegy 20-25%-át érinti. A gyártmánycsoport jelenlegi kismértékű termelési részesedése a kapacitáskorlátok lebontásával, a termelési tervek módosításával, a rekonstrukció megindításával és megfelelő színvonalú kooperációs kapcsolatok kiépítésével számottevően emelhető lenne. A strukturális átalakulás célszerű iránya éppen ez, és alapelve ennek megfelelően a végtermék exportképessége szerint meghatározott erőforrás-koncentráció lehetne. Az innovációs aktivitás ideirányításánál azonban szem előtt kell tartani az ilyenkor általában bekövetkező importkorlátozási vonzat és az egyidejűleg követett exportorientáció szükséges arányossági követelményeit.

A világméretű elektronikai fejlődés primátusa a csehszlovák gazdaság körülményei közepette kizárólag a szocialista integráció elmélyítésével képzelhető el. A kellő hatékonyság ugyanis megköveteli a szelekciót és az ennek bázisán kifejlesztett szakosítást. A csehszlovák elektronikai ipar mindenekelőtt a külföldön nagy szériában nem gyártott mikroelektronikai termékek és alkatrészek, a mérőműszerek, valamint a számítástechnikai és automatikai berendezések exportjában érdekelt.

A kutatás helyzetének elemzése arra a következtetésre vezetett, hogy bár a fejlett tőkés országokban a K+F potenciál az állományi létszám szerint nem különbözik számottevően, a kutatás hazai hatékonysága messze elmarad az ott tapasztaltaktól. A problémák döntően az erők szétforgácsolására, a magasan kvalifikált kutatók alacsony arányára, a K+F mérete és struktúrája közötti összhang hiányára, illetve az előkészítő fázisok szakember-ellátási feszültségeire vezethetők vissza.

A gépgyártás és az elektronika kutató-fejlesztő bázisa a teljes kutatóhálózat 42, az ipari kutatólétszám 68%-át foglalkoztatja. A kutatói létszámstruktúra az ágazati megoszlást tükrözi: a mechanikai gépgyártással kapcsolatos kutatómunkában dolgozik az ágazati kutatólétszám csaknem 70%-a. Ezen belül is kiemelkedően sok a kutató a nehézipari berendezések, a közlekedési eszközök gyártása és az erősáramú berendezések gyártása területén. Az elektrotechnikai K+F ezzel szemben a létszámarányok alapján nem több, mint 30%. (Összehasonlítható szerkezetben ez utóbbi szám 27%, szemben az USA 34, az NSZK 50, Franciaország 52 és Japán 65%-os arányával.) Különösen fájó a kutatólétszám alig 18%-át foglalkoztató elektronikai kutatás helyzete.

A tudománypolitikai koncepciót is a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás intenzitása határozza meg. A jelenlegi fejlődési vonal folytatódása sem képzelhető el másképpen, mint az új technikák mind fokozottabb kiváltására irányított alkotókészség fejlesztésével. A második forgatókönyvi változat a tudománypolitika síkján a fejlett országokkal folytatott nemzetközi együttműködést a hosszú távú tudományos célprogramok keretében elmélyített integrációval váltja fel. Feltételezi tehát, hogy a komplex problémák megoldásában döntően a szocialista tábor erőire támaszkodunk. A harmadik alternatíva környezeti feltételeként számításba vett kedvező nemzetközi légkör pedig lehetővé tenné, hogy a csehszlovák tudományos potenciált egy perspektivikus, szűk termékkörre, a speciális műszaki berendezésekre és alkatrészekre koncentrálhassuk.

Gyártmánystruktúra

Már a nemzetközi összehasonlítás is azt mutatta, hogy a struktúrában túlságosan is eltolódott a mechanikai gépgyártó ágazatok súlya, miközben viszonylag alacsony az elektrotechnika, különösen pedig az elektronika aránya. Az autark vonások mellett túl szélesnek ítéltető a gyártott termékválaszték. A hatékony fejlődésnek alacsony növekedési ütemnél is alapvető feltétele a rugalmas struktúrális alkalmazkodás. A műszaki fejlődés együtt jár a komplex gépesítéssel, de a legfontosabb ezen belül is elsősorban a nyersanyag- és energiamegtakarítás és a környezetkímélő megoldások kifejlesztése. A kereslet struktúrális változásának trendje *nem a termékszintű* specializáció felé mutat: a minőség, a műszaki színvonal és a választéki igények növekedése jelzi minden egyes termék és termékcsoporthoz esetén a domináns fejlődési irányt. Ha a termékszintű prognózisra mégis kísérletet teszünk, a hatékonyságnövelés esélye az olyan gyártmányok termelési részesedésének növelésében rejlik, mint az integrált áramkörös és elektronizált megoldások, az adatfeldolgozó gépek, automatikák és szabályozó berendezések, nukleáris energetikai berendezések, szivattyúk, hidraulikák és aggregátok. Ennek megfelelően célszerű, hogy az ágazat gyártási profilja a járműgyártás arányának

bizonyos visszaszorulása mellett az elektronika és a műszeripar felé tolódjon el. A változott folyamatok szempontjából is meghatározó az export, illetve közvetve az import. Exportunk mennyiségi és minőségi – egyébként nem kívánatos – stabilitása mellett a hazai szükségletek kielégítése miatt továbbra sem mondhatnánk le a széles termékválasztékról. Tisztában kell lenni azonban azzal, hogy ez esetben egy, az intenzív fejlődés vontatottságától kikényszerített, autark fejlődési pályán haladunk tovább. Alacsony növekedési ütemnél a sajnálatosan jellemző magas anyagfelhasználási hányad miatt reálisan csak olyan alternatíva választható, amely valamennyi erőforrás optimális felhasználását biztosítja.

Modernizálás, rekonstrukció

A döntően extenzív fejlődés az ágazat üzemi és gépi kapacitásainak a létszámhoz mért túlsúlyához vezetett. Az állóeszközérték a 70-es években beszerzési áron mintegy megduplázódott. A termékfelhasználás és az értékesítés terén bekövetkezett pozitív tendenciákkal szemben megnőtt a termelő állóalapok tehetetlensége, és kedvezőtlen fordulat következett be a termelékenységi és az állóeszköz-kihasználás terén.

Az intenzív fejlődés és a nemzetközi munkamegosztásba való aktív bekapcsolódás nem képzelhető el másként, mint a termelékenységi, az eszközhatékonysági és az energiaigényességi jelentős javításával. A termékstruktúra javasolt fejlesztése úgy segíthetné elő az említett célok teljesülését, hogy eközben megfelelné a rendelkezésre álló erőforrások struktúrájának is. A struktúraváltás ez esetben ugyanis a munka- és kutatásigényes termelés növelése, illetve az állóalapigény, a kohászati nyersanyag- és az energiaszükséglet csökkentése irányába következhetne be. Az extenzív tendenciák elkerülésének biztosítéka a szelektív struktúrapolitika következetes érvényesítése. Erre épülhetne a meglevő gyártókapacitások modernizálása, illetve esetleges rekonstrukciója, elősegítve a hatékony termelés térnyerését.

Optimális megoldás

A fejlesztés alapja és legfőbb kritériuma a hazai szükségletek mind teljesebb kielégítése. A legfontosabb korlátozó tényezők a fejlesztési erőforrások, valamint a meglevő termelési és kooperációs adottságok. Az optimális megoldást az ágazat külkereskedelmi nyitottságának emeléséhez, a külkereskedelmi aktívum eléréséhez vezető utak között kerestük, a ráfordítások minimalizálásának célja mellett.

Bizonyos egyszerűsítéssel feltételezhető, hogy az export dinamikája és struktúrája változatlan áron a használati érték alakulását tükrözi, de nem mutatja a társadalmi ráfordításokban végbement változásokat. A folyó áras elemzésekből megállapítható volt, hogy a gépipari termékek árszínvonala az átlaghoz képest öt év alatt négy százalékpontot esett, miközben a népgazdaság anyagi termelésének árindexe 2-2,5%-kal nőtt. Ráfordításarányos árakat feltételezve a folyamat továbbfolytatódása esetén a termékek átlagos árszínvonala az ezredfordulón az 1980. évi ár mintegy felére becsülhető. A munkaerő, az anyag és az energia, valamint az állóeszközök újraelőállításához szükséges tár-

sadalmi ráfordítások növekedése következtében azonban ez a feltételezés nyilvánvalóan irreális.

Ha figyelembe vesszük a termékstruktúra várható változását, az egyes erőforrások iránti prognosztizált szükségleteket, valamint a becsülhető árarányokat, az ezredfordulóra az ágazat kibocsátása mintegy 11–16%-kal nő. A javasolt struktúra mellett a jelenleg mintegy 60%-os anyaghányad csökkenthető. Az árprognózisokat felhasználva úgy ítéltethető meg, hogy a ráfordítások aránya a termelési értékben az ezredfordulón a jelenlegi 85%-ról 70-75%-ra esik vissza, miközben a termékárak 1985-re mintegy 7%-kal, 2000-re mintegy 17%-kal nőnek. Az árdinamika természetesen erősen struktúrafüggő, és elsősorban az elektronika arányával függ össze. Ez utóbbi ágazatban a társadalmi ráfordítások költségeinek csökkentése várható, melynek mértéke a prognózisok szerint egységnyi használati értékre vetítve ötévenként mintegy 17%.

A hatékonyság előrejelzése mindenekelőtt az alkalmazott külkereskedelmi árak függvénye. A magas kooperációs költségek és az alacsony termelékenység következtében termékeinket a világpiac a konkurensekhez mérten leértékeli. A magas árfekvésű termékek exporthányada alacsony. A minőségi és műszaki problémák, valamint a túlzottan széles választék mellett alapvetően elmaradott a külkereskedelem technikája, nem megfelelő a szerviztevékenység, és sok esetben kifogásolni valót hagy maga után a kereskedelem viszonylati politikája. A hatékony fejlődés alapfeltétele, hogy az eddigieknél jobban alkalmazkodjunk az általános világpiaci ártrendekhez, és ehhez az alapvető célhoz igazítsuk a műszaki fejlesztés, a beruházás és a struktúrapolitika valamennyi erőfeszítését.

IPARUNK TEVÉKENYSÉGI ÉS SZERVEZETI STRUKTÚRÁJA

Napjainkban egyre általánosabbá váló jelenség a különböző gazdasági ágak szervezeti összefonódása. A gazdálkodó szervezetek tevékenységi köre csak ritkán korlátozódik egy jól behatárolható ágazatra; más ágakra, ágazatokra is jellemző tevékenységekre is kiterjed.

A nemzetközi tapasztalatok szerint erősödő tendencia az iparban a termelést megelőző kutatási, fejlesztési, piackutatási tevékenység és az azt követő értékesítési, szolgáltatási tevékenység közötti kapcsolat szorosabbá válása. A kutatás, termelés, piac összhangjának biztosítása nemegyszer e funkciók szervezeti integrációját teszi célszerűvé, és ezáltal többféle feladatot ellátó, összetett tevékenységi struktúrájú termelőszervezetek alakulnak ki. A termelési és értékesítési folyamatok jobb integrálása érdekében az iparvállalatok sok olyan feladatot vállalnak magukra, amelyeket hagyományosan a kereskedelem végzett. A nagyobb vállalatok gyakran önállóan végzik termékeik értékesítését, nagykereskedelmi funkciókat látnak el. Az ipar és a mezőgazdaság közötti munkamegosztás alakulásában is a termelés és a feldolgozás szervezeti összefonódása figyelhető meg. Egyik oldalról a mezőgazdasági termelők társulásai hoznak létre élelmiszer-feldolgozó üzemeket. Sok esetben viszont a nagy élelmiszer-ipari vállalatok vagy kereskedelmi szervezetek töltenek be integrációs szerepet. Az iparvállalatok a tőkés országokban is kiterjedt szállítási tevékenységet folytatnak. 1980-ban például Ausztriában az ipartelepek 76%-a saját tehergépkocsiparkkal rendelkezett.¹ A nyugatnémet ipar által üzemeltetett tehergépkocsi-állomány pedig másfélszer volt akkora, mint a szállítási ágazathoz tartozó vállalatoké.² Nem ritka eset az sem, hogy a kereskedelmi nagyvállalatok tevékenysége nyúlik túl az értékesítés határain, és működési körüket kiterjesztik az iparra, termelő-, ipari szolgáltató, termeltető tevékenységet folytatnak.

A cikk alapjául szolgáló vizsgálat során a hazai iparvállalatok tevékenységi struktúráját jellemző tendenciákról és az ezt befolyásoló főbb tényezőkről kívántunk képet adni. Elemzésünk keretében foglalkoztunk az ipar szervezeti struktúráját érintő jelenségek közül az iparon kívüli népgazdasági ágakban folyó, növekvő súlyú ipari termelés irányaival és szerepével.

A népgazdaság foglalkozási szerkezetének 1976 és 1981 közötti változása azt jelzi, hogy a gazdasági szervezetek ágazati besorolásának és tényleges tevékenységének eltérése erősödik. Az 1. táblázat adatai szerint minden népgazdasági ágban növekedett az

¹Industriestatistik 1980. 2. Teil. Beiträge zur österreichischen Statistik, Heft 664. Wien, 1982.

²Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1981. Wiesbaden, 1981.

A főbb népgazdasági ágak fizikai foglalkozású aktív keresőinek megoszlása
foglalkozási főcsoportok szerint 1976. és 1981. december 31-én, %

Szervezet	Év	Ipar	Építőipar	Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás	Közlekedés	Kereskedelem, vendéglátóipar	Egyéb	Összesen	
		fizikai foglalkozású aktív keresők							
Szocialista szektor	ipar	1976	75,4	3,7	0,6	2,5	0,5	17,3	100,0
		1981	70,8	4,3	0,4	2,9	0,7	20,9	100,0
	építőipar	1976	18,4	57,5	0,6	3,9	0,1	19,5	100,0
		1981	21,6	55,3	0,0	5,2	0,2	17,7	100,0
	mezőgazdaság, erdőgazdálkodás*	1976	14,5	5,7	63,3	4,4	1,3	10,8	100,0
		1981	21,2	7,9	49,7	5,5	1,5	14,2	100,0
	közlekedés, hírközlés	1976	24,8	10,1	0,1	47,8	0,8	16,4	100,0
		1981	25,3	9,6	0,2	46,1	1,1	17,7	100,0
	kereskedelem	1976	11,4	2,4	0,9	3,4	56,8	25,1	100,0
		1981	11,9	2,5	0,8	3,7	56,2	24,9	100,0
egyéb anyagi és nem anyagi ágak	1976	10,4	14,0	4,6	5,1	2,4	63,5	100,0	
	1981	12,8	11,6	3,4	5,9	3,0	63,3	100,0	
Magánszektor**	1976	13,9	8,1	60,0	2,1	4,9	11,0	100,0	
	1981	15,8	10,9	56,1	2,2	8,0	7,0	100,0	

Forrás: A népgazdaság munkaerőmérlege 1977. január 1. KSH, Budapest, 1978; A népgazdaság munkaerőmérlege 1982. január 1. KSH, Budapest, 1982.

*A mezőgazdasági dolgozók segítő családtagjai nélkül számítva.

**Az önállókat, alkalmazottaikat és segítő családtagjaikat tartalmazza, valamint a mezőgazdasági dolgozók segítő tagjai is itt jelennek meg.

alaptevékenységen kívül dolgozó munkaerő aránya, ami az iparon kívüli ágakban elsősorban az ipari termelést végzők létszámemelkedésében öltött testet.

Az iparvállalatok tevékenységi struktúrája

Az iparban a közvetlen termelőtevékenység mellett elsősorban az ipari termelés zavar-talan végzésének feltételeit biztosító, kiszolgáló tevékenységek fejlődtek, amelyek túlnyomórészt kívül esnek az áruforgalom keretein. Korábbi vizsgálatok szerint e feladatok ellátásában a tőkés országokban a hazaihoz képest nagyobb arányban vesznek részt önálló, szakosodott szervezetek.

A hazai iparvállalatok tevékenységi struktúrájának jellemző vonása a javító, karbantartó tevékenység túl magas aránya, amely ugyan maga is ipari tevékenységnek minősül, de nem tekinthető a közvetlen termelés részének. A KSH reprezentatív felmérése szerint 1979-ben az állami iparban az alaptermelés után e tevékenységi körben dolgozott a fizikai foglalkozásúak legnagyobb hányada, 14,6%-a.³ Az iparvállalatok építőipari, szállítási tevékenysége már több mint egy évtizeddel ezelőtt is jelentős arányokat ért el. *Az iparban folyó építőipari tevékenység* nagyságát tükrözi, hogy 1981-ben az építési-szerelési munkákon dolgozók átlagos létszáma a kivitelező építőiparban foglalkoztatottak 17%-át tette ki.⁴ Az ipari szervezetek építőipari termelésének és az ebben a tevékenységben foglalkoztatottak létszámának 1978-ig tartó fejlődésében az játszott közre, hogy az építőipari nagyvállalatok a beruházási kereslet növekedésének időszakában jövedelmezőségi szempontok és erre alkalmas kapacitások hiányában tartózkodtak a kisebb beruházási, épületfelújítási, karbantartási munkáktól, a speciális építési igények teljesítésétől. Bizonyos területeken ez a mennyiségi igények kielégítésében okozott feszültséget, de megnyilvánult az ár, a határidők elégtelenségében is. Az ipari szervezetek építőipari tevékenysége tehát *részben a kényszerűség talaján fejlődött.* Az építési részlegek — ezzel összhangban — kezdetben elsősorban a kivitelező építőipar által kevésbé preferált munkák, vállalaton belüli igények kielégítését szolgálták, az építési kapacitás hiányait hidalták át. Nem szabad azonban azt sem figyelmen kívül hagyni, hogy a beruházások, felújítások saját eszközökkel való kielégítése nemegyszer *jövedelmezőnek is* bizonyulhatott — az építőiparral összehasonlítva — a kedvezőbb költségek, rövidebb határidők következtében, a helyi sajátosságokhoz való jobb igazodás miatt. A vállalati belső érdekek is ösztönző erőt jelenthettek e téren.

Az iparban működő építőipari részlegeket differenciáltan kell kezelni. Figyelembe kell venni, hogy egy részük főtevékenységéhez szervesen illeszkedve speciális építési tevékenységet folytat. Ebbe a körbe tartoznak pl. a bányászati, villamosenergiaipari ágazatba sorolt vállalatok, amelyek jelentős, egyedi igények kielégítésére szolgáló építőipari kapacitásokkal rendelkeznek. Az iparon belül működő építőipari szervezetek közel 90%-a azonban kis létszámú részleg, és termelésükre is többnyire a kis volumenek a jellemzők (2. táblázat).

³ Az adatgyűjtemény az állami iparban foglalkoztatottak létszám, bér és kereseti arányairól. KSH, Budapest, 1982.

⁴ Statisztikai évkönyv 1981. KSH, Budapest, 1982.

**A szocialista iparban működő építőipari szervezetek száma és megoszlása
a foglalkoztatott létszám nagysága szerint**

Létszám-kategória, fő	Az iparvállalatok építőipari szervezeteinek	
	száma	megoszlása, %
— 50	805	88,4
51–100	51	5,6
101–200	20	2,2
201–500	31	3,4
500—	4	0,4
Összesen	911	100,0

Forrás: Az építőipari ágazatba nem tartozó szervezetek építési tevékenysége 1978–81. KSH, Budapest, 1982.

Az iparvállalatok építési tevékenysége elsősorban a főtevékenység végzéséhez szükséges feltételeket teremti meg. Az önellátási törekvésekre utal, hogy 1981-ben az iparvállalatok építési tevékenységének 79%-a az ipar közvetlen céljait szolgálta. A belső ágazati igényekkel összhangban *döntő részben beruházási munkákról* van szó. A vezetékek, föld alatti és bányaeépítmények kivitelezése mellett ipari épületek, tárolási célokat szolgáló létesítmények építése jellemző az iparra. A jóléti, művelődési épületek, lakóházak kivitelezése is közvetve az ipar érdekeit szolgálja.

Az iparvállalatoknál 1978-tól a fejlesztési források beszűkülésével, a beruházási jellegű igények csökkenésével párhuzamosan csökkenő tendenciát mutatott a folyó áron mért építési-szerelési tevékenység, és a foglalkoztatott létszám is több mint 3000 fővel visszaesett. A visszafejlődés elsősorban az ipar állami szektorában volt megfigyelhető, ahol az építési tevékenység túlnyomó részét a beruházási jellegű munkák jelentették. Az ipari szövetkezeteknél viszont, ahol az építési tevékenység volumene az állami vállalatokénál jóval szerényebb, azonban az épület-fenntartási munkák aránya jelentősebb, az építőipari termelés értéke változatlan szinten maradt. Ez arra enged következtetni, hogy kapacitásaik műszaki összetétele alkalmassá teszi őket a megváltozott igényekhez való alkalmazkodásra. A már kiépített építőipari kapacitások kihasználására irányuló törekvésre utal, hogy az építési kereslet csökkenésének időszakában *nővekedett az iparvállalatok külső megrendelőknek végzett építési munkáinak aránya*.

Számottevő az iparvállalatok tulajdonában levő gépkocsipark. Az ipar szállítási tevékenységének jelentőségére utal, hogy 1981-ben ebben a népgazdasági ágban foglalkoztatták a szállítási foglalkozású fizikai dolgozók 13,2%-át, és létszámuk az 1976 és 1981 közötti öt év alatt közel 3000-rel növekedett.⁵ Korábbi vizsgálatok az iparon belüli szállítási tevékenység kibontakozását és a tervezett mértéket meghaladó növeke-

⁵ A népgazdasági munkaerőmérlege 1977. január 1. KSH, Budapest, 1978; A népgazdaság munkaerőmérlege 1982. január 1. KSH, Budapest, 1982.

dését arra vezetik vissza, hogy a megkésve fejlesztett közlekedési ágazathoz tartozó fuvarozóvállalatok sem mennyiségben, sem minőségben nem tudták maradéktalanul kielégíteni az igényeket. Az ágazatok közötti termelő felhasználás gyors növelése, a szétosztottan elhelyezkedő ipartelepek közötti kapcsolatok növelték a termelővállalatok szállítási igényeit, és ezeknek csak a saját eszközökkel való kielégítése tudott enyhíteni a kapacitáshiányon. Az iparvállalati gépjárműpark fejlesztésével az ipar tulajdonképpen átvállalta a szállítási ágazat feladatainak, beruházásainak egy részét.

Az önellátási törekvésekre ösztönzőleg hatott az is, hogy a saját gépjárműállomány rövid idő alatt, az előre nem tervezett igényeknek megfelelően gyorsan átcsoportosítható, a termelés és az anyagbeszerzés ciklikusságához igazítható, így a termelés zavartalanságának feltételét jelenti. Az iparvállalatok körében az adminisztratív intézkedések ellenére sem bontakozott ki a gépjárműpark növekedésének megfékezésére, a meglévő kapacitások jobb kihasználására irányuló érdekeltség. A saját szállítás ráfordításelemként jelenik meg a vállalatoknál, amit az árban a vevőre át lehet hárítani. A szállítójármű-állomány alacsony kihasználtsága ellenére a külső megrendelőknek teljesített szállítások értéke a mérlegadatok szerint 1981-ben alig haladta meg az 1 milliárd Ft-ot.

Ennek többek között az lehet az oka, hogy az így elérhető árbevétel nincs arányban azzal a „veszteséggel”, amit a terven kívüli saját szállítások kiesése okozhat. Problémát jelenthet az is, hogy a fuvarszervezés alacsony színvonala miatt nem biztos, hogy a vállalatok a felajánlott gépjárművet a megfelelő időpontban rendelkezésre tudják bocsátani. A gépkocsifenntartás nehézségei, hosszú átfutási idő is arra ösztönzi a vállalatokat, hogy kapacitásaik volumenét illetően a túlzott biztonságra törekedjenek.

Az elmúlt években *az iparvállalatok növekvő mértékben vállaltak át egyes funkciókat a kereskedelemtől*. Részvételük fokozódott a külpiaci értékesítésben és — bár nem is a kívánt mértékben, de — szélesedett a termelők közvetlen belföldi értékesítési tevékenysége is. Az iparvállalati mintaboltok, a kiskereskedelemmel közösen üzemeltetett üzletek létrehozását abból kiindulva ösztönözték, hogy az üzlethálózat nyújtotta közvetlen piaci kapcsolat jó lehetőséget teremthet a fogyasztói kereslet jobb megismeréséhez, ezáltal hozzájárulhat a gyártmányfejlesztés, a termelés reális irányainak kijelöléséhez, a kereslet és a kínálat nagyobb összhangjának biztosításához. Szoros összefüggésben azzal, hogy a termelővállalatok számára nem vált kényszerré a belföldi piachoz való rugalmas alkalmazkodás, az eddigi tapasztalatok szerint a saját kereskedelmi üzlethálózat fejlődése is megrekedt. A boltok esetenként nem a tőlük elvárt piacutató funkciót töltik be, hanem elfekvő készletek értékesítését végzik. A kezdeti kedvező lépések után a kereskedelemmel közösen üzemeltetett bolthálózat is inkább visszafejlődött. A közös eszközöket és együttes kockázatvállalást igénylő boltok üzemeltetésében nem alakult ki megfelelő érdekeltség, amit a nagykereskedelmi haszonkulcs megosztása körüli viták még inkább csökkentettek. Az üzletek áruválasztéka szűkült, és az áru utánpótlás rendszerében is fennakadások mutatkoztak. A kereskedelmi bolthálózat adta lehetőségek kihasználatlanságára utal, hogy 1981-ben az állami ipar által fenntartott 894 kiskereskedelmi egységből mindössze 69 volt az élelmiszeriparon kívüli ágazatokba sorolt vállalatok kezelésében. Az összképből kirajzolódik, hogy *az iparban nagyrészt az alaptermelést kiszolgáló, infrastrukturális jellegű tevékenységek kibontakozása volt megfigyelhető*. E tevékenységek bizonyos fokú decentralizációja szükségszerű jelenség, hiszen csak ezáltal biztosítható a termelés zavartalanága. A kü-

lönböző jellegű tevékenységek közötti kapcsolat szorosabbá válása meghatározott feltételek között már célszerűvé teheti ezek egy szervezeten belüli egyesítését is. Az iparban azonban az „ágazatidegen” tevékenységek fejlődését alapvetően nem a szervezeti integráció előnyeinek kiaknázására irányuló törekvés ösztönözte, hanem az e tevékenységek végzésére *specializált, önálló szervezetek fejlődésének kiegyensúlyozatlansága, az együttműködés terén jelentkező feszültségek*. A külső szervezetek tevékenységi struktúrája, kapacitásainak összetétele, tevékenységük színvonala, ára és megbízhatósága nem minden esetben állt összhangban az ipar igényeivel. Ez szükségszerűen az iparvállalatok önellátási törekvéseihez vezetett.

A vállalatok számára nagyobb biztonságot jelentett a belső munkamegosztás fejlesztése, mint a külső szervezetekkel való bizonytalan együttműködés. Ilyen körülmények között az ipar bizonyos fokig magára vállalta más népgazdasági ágak fejlesztésének terheit is. Az önellátás rövid távon minden bizonnyal előnyöket rejt magában, mivel kapacitáshiányt hidal át. A belső részlegek rugalmasabban tudnak alkalmazkodni a gyorsan változó helyi igényekhez, a helyi sajátosságokat jobban ismerik, amivel esetleg időt, költséget lehet megtakarítani. Az általános tapasztalat azonban az, hogy az alaptermelést kiszolgáló tevékenységek *túl sok erőforrást kötnek le*. A többnyire kisméretű részlegek tevékenysége szétaprózott, és csak ritkán adottak olyan feltételek, amelyek mellett e tevékenységek kellő hatékonysága biztosított. Az esetek többségében az iparvállalatok nemigen érdekeltek a meglévő erőforrások jobb kihasználásában sem, ami a külső megrendelőknek végzett munkák alacsony részarányában is kifejezésre jut.

Arra a kérdésre, hogy az iparvállalatok *milyen arányban végezzék vállalaton belüli egységek* segítségével vagy erre specializált szervezetek útján alaptermelést szolgáló tevékenységüket, nem adható általános érvényű válasz. Az ipari infrastruktúrával foglalkozó írások a ma szétaprózottan végzett tevékenységek ágazati vagy területi központosítását, vállalati társulások létrehozását ajánlják, ami lehetővé teszi a szakosodásból adódó előnyök kihasználását és a meglévő erőforrás-tartalékok felszabadítását.

Az ipari tevékenység fejlődésének feltételei az iparon kívüli népgazdasági ágakban

Az ipar szervezeti struktúrájának fontos új vonása az iparon kívüli népgazdasági ágakban folytatott ipari tevékenység nagyságának növekedése. 1980-ban a szocialista ipar kb. 9000 ipari telepe mellett több mint 12 ezer olyan ipari üzem működött, amely szervezetiileg más népgazdasági ágba sorolt gazdálkodó szervezethez tartozott. Ezekben az üzemekben a szocialista ipar fizikai létszámának kb. 15%-ával egyenlő fizikai foglalkozású dolgozó a bruttó ipari termelés több mint 1/10-ét állította elő. Az 1975–80 közötti időszak során az ipar körén kívül folyó ipari termelés nemcsak az ipar, hanem a többi népgazdasági ág tevékenységéhez viszonyítva is növekvő arányokat mutatott. 1980-ban az építőipar, a mezőgazdaság, az erdőgazdálkodás, a belkereskedelem, a szállítás és a hírközlés szervezeteinek szinte mindegyike foglalkozott valamilyen formában ipari termeléssel. Említésre méltó, hogy az ipar szervezeti keretein kívüli ipari tevékenység más országokban is folyik. Az NDK-ban például 1980-ban a

szocialista ipar bruttó termelési értékének 4,1%-át nem az iparban állították elő. Különösen nagy arányt ért el az iparon kívüli építőanyag-termelés (46,7%), de a kohászati (5,3%) és gépipari termékek előállítása (8,6%) sem elhanyagolható nagyságrendű.⁶ Az iparon kívül végzett ipari termelés fejlődése 1975 és 1980 között azonban jóval az ipar növekedési üteme alatt maradt.

Hazánkban viszont az V. ötéves tervidőszak alatt jelentős növekedési ütemkülönbség volt megfigyelhető az iparon kívüli népgazdasági ágak javára. A gazdasági környezetben végbemenő változások kedvezőtlen hatásai tehát kevésbé érintették a nem ipari szervezetek ipari tevékenységének fejlődését. Ebben minden bizonnyal az is szerepet játszott, hogy ipari termelésük révén csak csekély mértékben kapcsolódtak be közvetlenül a nemzetközi munkamegosztásba, és tevékenységük szerkezete miatt általában a hazai piacon sem romlottak értékesítési feltételeik. Ugyanakkor sok esetben különbség van a szocialista ipar és az iparon kívüli népgazdasági ágak kis ipari üzei között a változó piaci viszonyokhoz való rugalmas alkalmazkodást illetően is. A vállalkozói magatartás kibontakozása, a piaci keresletben bekövetkező változásokra való gyors reagálás különösen a mezőgazdaságban működő ipari üzemeknél figyelhető meg.

Az iparon kívül végzett ipari tevékenység *nem egészen új jelenség a gazdaságban*. A tradicionális munkamegosztás következtében az ipari termelés néhány területen rendkívül hosszú múltra tekinthet vissza. Nemcsak a mezőgazdaságra jellemző, hogy az itt foglalkoztatottak már régóta végeztek kiegészítő ipari tevékenységet (pl. kézműipar, fafeldolgozás stb.), de a hagyományos építőipari tevékenység során is természetes jelenség volt bizonyos ipari jellegű munkák folytatása.

Az iparon kívüli népgazdasági ágak ipari tevékenységének az elmúlt másfél évtizedben tapasztalható fejlődésében több tényező játszott szerepet. Ezek közül fontosnak tekinthető, hogy a *nem ipari ágazatok alaptevékenységének iparosodása*, az ipari termelési eljárások térhódítása megteremtette: az ipari termelés technikai feltételeit. A modernizálási folyamattal szoros összefüggésben kezdetben az alaptevékenységben működtetett termelési eszközök javítását biztosító ipari egységek jöttek létre a szervezetek keretein belül. A saját igények kielégítését szolgáló ipari részlegek léte és fejlődése másrészt alapul szolgálhatott az ipari tevékenységi kör további bővítésére is. A főtevékenység iparszerűvé válása a legerőteljesebben az építőiparban bontakozott ki, ahol a tradicionális építőipari munkák jelentős része ipari üzemekbe helyeződött át. Ezáltal az építőipar és az építőanyag-ipar közötti határvonal egyre halványabbá vált.

Az ipari tevékenység kibontakozását az alaptevékenység eredményének vagy az annak keretében forgalmazott termékeknek a *helybeli feldolgozásából adódó előnyök is elősegítették*. Ésszerűnek tűnt olyan vegyes profilú szervezetek kialakításának az ösztönzése, amelyek tevékenységi köre nem korlátozódott egy statisztikailag jól behatárolható ágazatra (pl. kereskedelmi-ipari profillal rendelkező vállalatok, mezőgazdasági nagyüzemek élelmiszer-ipari tevékenysége).

A nem ipari szervezetekben folyó ipari tevékenység fejlődésében sok esetben a *specializáció és a kooperáció terén jelentkező feszültségek* játszottak közre. Az iparon kívül folyó ipari termelés kialakulásának lehetőségét és gazdasági kényszerét az ipar kínálati oldaláról jelentkező tartós vagy átmeneti hiányok, a szűk választék, a piaci rések

⁶Statistisches Jahrbuch der Deutschen Demokratischen Republik 1982. Berlin, 1982.

teremtették meg, amelyek az alkatrészek, részegységek és más ipari termékek ellátásában okoztak zavarokat, és a fogyasztási cikkek, ipari jellegű szolgáltatások terén idéztek elő feszültségeket.

Sok esetben a nem ipari szervezetek *alaptevékenységük zavartalan folytatásához szükséges termékek gyártását saját erőből voltak kénytelenek pótolni* és önellátásra berendezkedni. Többnyire kényszerűségi okokra vezethető vissza például a speciális gépipari termékgyártás, alkatrész-előállítás, fém- és faalapú csomagolóanyag-termelés kibontakozása e szervezeteken belül. Másfelől a piaci rések és hiányok egyes területeken ösztönzőleg hatottak arra is, hogy a már meglevő vagy az alaptevékenység biztonságos végzése érdekében kiépített ipari kapacitásokat a vállalatok a saját igények kielégítésén túl külső megrendelők szolgálatába is állítsák. Az árutermelő ipari részlegek esetenként a tevékenységi kör teljesen új irányú kibővítését jelentették. A kereslet oldaláról kialakuló lehetőségeket a nem ipari szervezetek eltérő mértékben aknázták ki, szoros összefüggésben azzal, hogy az iparon kívüli népgazdasági ágakban a belső adottságok (az ipari termelés számára felszabadítható épületek, gépek, munkaerő) és a külső feltételek (jogi és gazdasági szabályozás) különbözőek voltak.

A 70-es évek elején és közepén a szövetkezeti szektort érintő adminisztratív korlátozások elsősorban a mezőgazdasági termelőszövetkezetek gyorsan növekvő ipari tevékenységének visszaszorítására irányultak, de fékeztek a belkereskedelem szövetkezeti szektorában is a tevékenységi kör kibővítését. Ma már a jogi szabályozás oldaláról az állami és a szövetkezeti szektor lehetőségei közel azonosak. Az elmúlt évek során a szövetkezeti ipari termelés gazdaságpolitikai megítélése kedvező irányba változott.

A különböző népgazdasági ágak jövedelemszabályozása fontos tényező volt a nem ipari szervezetek ipari tevékenységének differenciált fejlődésében. A mezőgazdasági nagyüzemek szabályozási rendszerében a gazdaságok fejlődési lehetőségei, a személyes jövedelmek szorosabban kapcsolódnak a gazdálkodás eredményességéhez, mint a többi népgazdasági ág esetében, ahol fő vonásait tekintve az iparban is alkalmazott jövedelemszabályozási rendszer van érvényben. A jövedelem növelésében való erőteljes érdekelttség a meglevő belső adottságokra épülve ösztönzőleg hatott az ipari tevékenység fejlesztésére. Nem mellékes körülmény az sem, hogy jelenlegi árrendszerben az ipari termelés jövedelmezősége jóval meghaladja a mezőgazdasági tevékenységét. Ehelyütt kell utalni arra is, hogy a mezőgazdaságra és a többi népgazdasági ágra érvényes szabályozás eltérését a népgazdasági ágak szintjén az alaptevékenységen kívüli tevékenységekre kivetett termelési adó útján igyekeznek kiegyenlíteni. A differenciált adórendszer útján egyidejűleg az ipari tevékenység bővítési irányait is befolyásolni kívánják (pl. az élelmiszer-ipari, a lakosságnak végzett ipari szolgáltató tevékenység adómentessége, a gépipari, vegyipari tevékenység átlagot meghaladó termelési adója útján). Mivel azonban a mezőgazdasági nagyüzemek szabad áras termékeik kalkulációjakor a termelési adót is számításba vehetik, és az árban azt teljes mértékben a vevőre átháríthatják, az adórendszer diszpreferáló hatása a kedvező jövedelmezőségű tevékenységek-nél nem jelentkezett.

A mezőgazdaságra érvényes szabályozó rendszertől eltérően pl. az építőipar szövetkezeti szektorában az épületjavítási, karbantartási tevékenység után kapott bérkedvezmény fékezte a külső megrendelőknek értékesített ipari termékek előállításának fejlesztését. Az építőipari szövetkezetek arra törekedtek, hogy saját termelésű ipari ter-

mékeik mind nagyobb hányadát felújítási munkájuk során maguk használják fel. 1983-tól a lakásépítési tevékenység után részesülnek az építőipari kivitelező vállalatok hasonló jellegű adókedvezményben.

Az a tény, hogy a belkereskedelemben az alaptevékenység jövedelmezőségét általában felülmúló választékbővítő jellegű ipari termelés nem tört utat magának, az ipari tevékenység végzéséhez szükséges kedvezőtlen belső feltételek (pl. szabad munkaerő és állóeszközök hiánya) mellett bizonyos fokig szintén a gazdasági szabályozásra vezethető vissza, amely nem számolt kellő mértékben a kereskedelmi tevékenység sajátos vonásaival. Mivel ebben az ágazatban az anyagi érdekeltség alapjául szolgáló források növelése — az alacsony bér-eszköz arány miatt — nagyobb erőfeszítések nélkül is biztosítható, a személyes érdekeltség nem eléggé erőteljes. Ugyanakkor a jelenleg képződő árérések mellett az állóeszköz-állomány fejlesztésének lehetőségei is rendkívül korlátozottak, ami a már működő ipari kapacitások korszerűsítését is gátolja.

Az iparon kívüli ipari termelés ágazati szerkezete

1980-ban az ipari termelés több mint 50%-a a mezőgazdaságból és az erdőgazdálkodásból származott, több mint egynegyedét az építőiparban, 15%-át a belkereskedelemben és 5%-át a szállítás és hírközlésben állították elő. Az iparon kívüli népgazdasági ágakban az ipari tevékenység egyenlőtlenül oszlik meg, *a termelés nagy hányada néhány vállalatnál koncentrálódik.* A termelés üzemek szerinti koncentrációja már kevésbé erőteljes. Az ipari üzemek egy része kis létszámú termelőegység, ami az ipar szempontjából azért lényeges, mert a jövőben ezek az üzemek néhány területen az iparvállalati struktúrából hiányzó kisvállalati feladatok ellátásában növekvő szerepet játszhatnak. Ma azonban e kisüzemek műszaki-technikai színvonala többnyire alacsony, és a fejlesztési eszközök szűkössége gátolja az állóeszköz-állomány korszerűsítését, a fejlettebb technológiájú gyártás megvalósítását. A mezőgazdasági termelőszövetkezetekben és az áfészeknél az ipari üzemek eszközállománya 1980-ban az alaptevékenység eszközeinek 5,9 illetve 6,3%-ával volt egyenlő. Az alacsony technikai felszereltségre, a kézi munka nagy arányára utal, hogy az ipari tevékenységben foglalkoztatott fizikai dolgozókra jutó állóeszközérték a mezőgazdasági termelőszövetkezetek esetében az állami ipar megfelelő mutatójának mindössze 17%-a, az áfészeknél pedig 12%-a volt. Ugyanakkor találkozhatunk technikailag jobban felszerelt, jelentősebb mértékű üzemekkel is. A nagyobb termelési értékű, több fizikai dolgozót foglalkoztató üzemek általában *azokban az ipari ágazatokban működnek, amelyek az iparon kívüli gazdasági szervezetek alaptevékenységéhez szorosan kapcsolódnak.* Az egy üzemre jutó átlagos termelési érték és a fizikai foglalkoztatottak száma alapján az építőiparban az építőanyag-ipari, a mezőgazdaság állami szektorában a vegyipari, az erdőgazdálkodásban és a belkereskedelemben a faipari, a szállítás és hírközlésben pedig a közlekedésszergyártó- és -javító üzemeket jellemzi a nagyobb üzemméret. Az említett példák arra is utalnak, hogy az alaptevékenységet kiszolgáló ipari üzemek méretét a koncentráltabb jelentkező belső igények is minden bizonnyal befolyásolják.

A nem ipari szervezetekben végzett *ipari termelés ipari ágazatok szerint is erős koncentrátságot mutat:* háromnegyede négy ipari ágazatra, *az élelmiszer-, építőanyag-, fa-*

feldolgozó és a gépiparra összpontosul. A népgazdasági szükségletek kielégítése szempontjából különösen a fafeldolgozó ipari, építőanyag-ipari és élelmiszer-ipari termékek előállításában töltenek be fontos szerepet.

A termelés ágazati koncentráltsága jelentős eltéréseket takar, mivel az egyes népgazdasági ágak részvétele a négy ipari ágazat termelésében nem azonos súlyú. Az ipari tevékenység céljával, végzésének feltételeivel összhangban a termelés jellege, a termék-szerkezet egy adott ipari ágazaton belül is többnyire különbözik népgazdasági ágtól függően. Így pl. az élelmiszer-feldolgozásban csak a mezőgazdaság és a belkereskedelem szervezetei vesznek részt. A mezőgazdaság élelmiszer-ipari üzemének közel 40%-át a viszonylag magasabb árbevételt biztosító egységek (szeszőfőzdek, húsfeldolgozó és borászati üzemek) alkotják. Ezzel szemben a belkereskedelemben az élelmiszer-ipari üzemek 45%-át a kis árbevételt nyújtó, nem egy esetben veszteséges üzemek (ásvány- és szikvíztermelő, sütőipari részlegek) jelentik.

A nem ipari szervezetekben folyó ipari termelés jellegét vizsgálva több olyan közös vonás fedezhető fel, amely lehetőséget nyújtott a tevékenységek tipizálására. Az alaptevékenységgel való összefonódás mértéke, az ahhoz való kötődés eltérő fokozatai és az iparhoz fűződő kapcsolatok alapján három fő tevékenység típust lehet elhatárolni.

1. Az első típust azok az ipari tevékenységek képezik, amelyek ipari jellegük ellenére valójában *az adott népgazdasági ág alaptevékenységéhez tartoznak*, így egy meghatározott pontig ezeknek a tevékenységeknek a nem ipari szervezetekbe való integrálása törvényszerű jelenség (pl. vízgazdálkodási szervezetek kavics- és homoktermelése, vendéglátóipari vállalatok cukrászipari tevékenysége). Külön kategóriát jelent a termelő-eszközöket javító-karbantartó tevékenység, amely az adott népgazdasági ág infrastruktúrájának egyik elemét képezi. Az alaptevékenység gépesítése, az állóeszköz-állomány gyarapodása egy meghatározott mértékig szükségszerűvé tette a javítás-karbantartás decentralizálását, így a részlegeknek szinte minden nagyobb vállalati szervezetben helye van, függetlenül az ágazati hovatartozáshoz.

2. A második típust *az alaptevékenységhez szorosan kapcsolódó, általában ahhoz vertikálisan illeszkedő ipari tevékenységek képezik.* A nem ipari gazdálkodó szervezetek tevékenységi körüket általában kétféle irányba bővítik:

a) Profiljukat *az alaptevékenységet megelőző* ipari termelési szakaszokkal egészítik ki. Az alaptevékenység folytatásához nélkülözhetetlen, annak során felhasznált anyagok, alkatrészek, félkész és késztermékek termelését végzik.

b) Tevékenységi körüket *az alaptevékenységet követő* ipari termék-előállítás irányába szélesítik ki. Az alaptevékenység során termelt, felvásárolt vagy annak körében forgalmazott termékek továbbfeldolgozásával foglalkoznak.

3. Az ipari termelés harmadik típusát azok az ipari tevékenységek alkotják, amelyek *nem kapcsolódnak az iparon kívüli gazdálkodó egységek alaptevékenységéhez.* E tevékenységek gyökeresen új orientációt jelentenek a szervezetek számára. A felhasználás irányát tekintve a) egyedi megrendelés vagy kooperációs kapcsolat keretében az iparvállalatok termelését szolgáló ipari termékek előállítását, különböző részmegmunkálásokat végeznek; b) a piaci választékot bővítő iparcikket állítanak elő, ipari szolgáltatást nyújtanak.

A termelés céljával, a meglévő adottságokkal szoros összefüggésben a nem ipari szervezetekben folyó *ipari tevékenység ágazati szervezete népgazdasági áganként különbö-*

A főbb iparon kívüli népgazdasági ágak ipari tevékenységének értéke és megoszlása ipari ágazatonként 1980-ban

Ipari ágazat	Építőipar		Mezőgazdaság és erdőgazdálkodás*		Szállítás és hírközlés		Belkereskedelem	
	ipari termelés értéke							
	millió Ft	megoszlás, %	millió Ft	megoszlás, %	millió Ft	megoszlás, %	millió Ft	megoszlás, %
Ipari termék-előállítás								
villamosenergia-termelés	—	—	—	—	—	—	5,2	0,0
bányászat	19,8	0,1	752,2	1,5	—	—	—	—
kohászat	172,0	0,6	388,9	0,8	—	—	646,6	4,4
gépipar	5 782,1	21,7	4 609,6	9,1	758,1	16,7	248,7	1,7
építőanyag-ipar	15 281,5	57,3	502,2	1,0	28,5	0,6	319,7	2,2
vegyipar	—	—	2 924,6	5,8	—	—	279,7	1,9
fafeldolgozó ipar	2 037,6	7,6	8 183,8	16,2	3,2	0,1	3 986,9	27,3
egyéb könnyűipar	—	—	1 129,3	2,2	—	—	1 360,9	9,3
egyéb ipar	1 621,1	6,1	633,4	1,3	—	—	526,9	3,6
élelmiszeripar	—	—	25 880,2	51,2	—	—	5 111,0	35,0
Ipari szolgáltatás	1 770,3	6,6	5 498,5	10,9	3 748,6	82,6	2 131,3	14,6
Összesen	26 684,4	100,0	50 502,7	100,0	4 538,4	100,0	14 616,0	100,0

Forrás: Iparstatisztikai évkönyv 1981. KSH, Budapest, 1982.

*A mezőgazdaság és erdőgazdálkodás termelési értékét az árbevétel jellemzi.

zik (3. táblázat). A kialakulás és a fejlődés mozgatórugóinak megfelelően az ipari termelés népgazdasági áganként és ezen belül ipari ágazatonként is eltérő szerepet tölt be. A következőkben tipizálásunkat követve rövid áttekintést adunk a nem ipari szervezetekben folyó ipari termelés fő irányairól.

A mezőgazdaságban és az erdőgazdálkodásban folyó *ipari tevékenység meghatározó része közvetlenül kapcsolódik az alaptevékenységhez*, a termelés vertikális irányú kibővítését jelenti (pl. élelmiszeripar, fafeldolgozás). A helyi anyagok kitermelésén és elsődleges feldolgozásán alapuló bányászati és építőanyag-ipari termelés sem jelent gyökeresen új orientációt e szervezetek számára.

A kohászati, gépipari, vegyipari és egyéb könnyűipari termelés nagy része azonban nem áll kapcsolatban a mezőgazdasági nagyüzemek alaptevékenységével, a tevékenységi kör teljesen új irányú kiszélesítését jelenti. A gépipari, vegyipari termelés egy része azonban az alaptevékenység folytatásához szükséges alkatrészek, gépek, valamint növényvédő szerek előállítására irányul. A termelés gyors felfutása a fenti ipari ágazatokban elsősorban nem az alaptevékenységhez kapcsolódó termék-előállítás eredménye, hanem az iparvállalati kooperációs szerződések keretében folyó vagy a kereskedelem választékát gazdagító, hiánycikkeket pótló tevékenység kiszélesedésének köszönhető. 1979-ben a mezőgazdasági üzemek élelmiszeriparon kívüli ipari termelésének 12%-a végső felhasználásra került, és ezáltal számos választékbővítő jellegű termék került a piacra. Termelésük 15%-os arányban más mezőgazdasági üzemek gazdálkodását és mintegy 20%-os mértékben a szocialista iparban folyó termelést segítette.⁷

Az *építőiparban* folyó ipari termelés döntő hányada szorosan kapcsolódik az építési-szerelési tevékenységhez, annak ipari háttérét képezi. Az építési feladatok teljesítése hagyományos technológia mellett is szükségessé tette bizonyos ipari jellegű munkák elvégzését (pl. a gyártó telepen kevert kötőanyag), de az ipari termelés nagyobb arányú kibontakozása szoros összefüggésben áll az elmúlt évtizedben végbement *technikai, technológiai fejlődéssel*, amelynek során a hagyományos építési munkák lehetséges részét előregyártó ipari üzemekben végzik. Ezeket egy-egy építőipari vállalat szervezeti keretein belül hívták életre a vertikális integráció előnyeinek érvényre juttatása érdekében. A mai problémák forrása általában az, hogy néhány építőipari vállalat gazdasági helyzetét az ipari háttér túlméretezettsége és az alacsony kapacitáskihasználás nem elhanyagolható mértékben befolyásolja. Az ipari termelés kibontakozása irányába hatottak az építési tevékenység háttérét képező ipari szervezetek kínálatának mennyiségi és választékbeli hiányosságai is. Emiatt az építőipari vállalatok a más termelőkötől nehezen beszerezhető, hiánycikknek minősülő termékek gyártását saját eszközökkel igyekeztek megoldani. Az építőiparhoz tartozó több mint 2000 gépipari üzem termelésének háttérében sem csupán az iparosítási folyamat során kiépülő központi telepek hálózata, az épületelemeket gyártó ipari bázisok állnak.

Az épületfelújítással, karbantartással foglalkozó vállalatok többnyire saját ipari üzemeikben állítják elő a kereskedelmi forgalomban nem levő, illetve nem a szabványnak megfelelő, egyedi épületasztalos-ipari termékeket. Néhány vállalkozó szellemű állami építőipari vállalat az utóbbi időben korszerű nyílászáró szerkezetek gyártására

⁷ Ágazati kapcsolatok mérlege 1970–1979. KSH, Budapest, 1981.

specializálódott, amelyek nem csupán a belső igények kielégítését szolgálják, e termékek egyre növekvő hányadát értékesítik.

A *belkereskedelmi vállalatok* ipari termelésének döntő részét a kereskedelmi tevékenységéhez szorosan kapcsolódó ipari tevékenység képezi, amely a belföldi piac áruválasztékának gazdagítását, a hiányok pótlását szolgálja. A korábbi évekre is jellemző arányokhoz hasonlóan 1979-ben az ágazat ipari termelésének több mint 60%-a végső felhasználásra került, és csak mintegy 15%-a jutott egyedi megrendelések, kooperációs megállapodások keretében az iparba.⁸

A kereskedelem áruválasztékát szélesítő élelmiszer-ipari, faipari, könnyűipari termelés kibontakozásában nemcsak a felvásárolt termékek helybeni feldolgozásából, az ipari és kereskedelmi tevékenység egy szervezetten belüli integrációjából származó előnyök kiaknázására irányuló törekvés játszott szerepet. A kis sorozatú és egy-egy szűkebb fogyasztói réteg igényeit szolgáló termékek kínálatának hiányosságai és ezáltal a kereskedelmi ellátás területén lecsapódó feszültségek is hozzájárultak ahhoz, hogy a belkereskedelmi vállalatok egy része hiánypótló termelést volt kénytelen folytatni (pl. extra méretű ruházati cikkek gyártása). Néhány vállalatnál az alaptevékenység folytatásához nélkülözhetetlen göngyölegellátási problémák (pl. faláda) ösztönözték a faipari tevékenység kibontakozását.

A belkereskedelemben az *ipari tevékenységet végző gazdálkodó szervezetek aránya az áfészek körében a legmagasabb* (1980-ban 96%). Az áfészek – a mezőgazdasági termelőszövetkezetekhez hasonlóan – nem tiszta profilú szervezetek, tevékenységi körük több ágazatot és alágazatot foglal magában. Az áfészek ipari termelését nem csekély mértékben a működési körzet adottságai befolyásolták. Ipari üzemeik egy része a területi ellátásban jelentkező zavarok feloldása, a „fehér foltok” kitöltése céljából szerveződött, vagy a helyi nyersanyagbázisra, munkaerőre épült. Ipari üzemeik döntő hányada élelmiszer-ipari profillal rendelkezik, ezek nagy része azonban megfelelő technológia hiányában a feldolgozási lépcső kezdetleges szakaszán áll, termékválasztékuk szűk. A területi ellátás kiegyensúlyozottabbá válásával, a fogyasztói keresletben bekövetkező változásokkal párhuzamosan egyes kevésbé jövedelmező termékcsoporthoz tartozó termékek (pl. sütőipari termék-előállítás) a termelés fokozatos visszaszorulása várható.

Az elmúlt néhány évben a kereskedelmi tevékenység jövedelmezőségének csökkenése folytán az áfészeknél a korábbinál szélesebb körben bontakozott ki az ipari tevékenység szélesítése irányába mutató érdekltség. Az élelmiszer-ipari feldolgozás mellett növekedett az olyan iparcikkek termelése, amelyeket már döntően saját hálózaton kívülre értékesítenek. Ez az orientáció ma még nem általános jelenség. A sok esetben gátat képező eszközhiány mellett a megmerevedett kereskedelmi szemlélet, a vállalkozókésztség hiánya is visszahúzó erőt jelent. A tevékenységi kör bővülése különösen a városokban, az ipari centrumokban vagy azok vonzáskörzetében működő szövetkezeteknél figyelhető meg, amelyek már nem az alapellátás egyedüli bázisai. Az ellátási felelősség alóli részleges vagy teljes mentesülés, a tevékenységi struktúra szabadabb alakításának lehetősége, az állami kereskedelem versenye ösztönzőleg hatott az ipari tevékenység bővülésére. A kereskedelem választékát gazdagító termelés mellett az *áfészek*

⁸ Ágazati kapcsolatok mérlege 1970–1979. KSH, Budapest, 1981.

egy szűk köre – a mezőgazdasági termelőszövetkezetekhez hasonlóan – *állami iparvállalatok, ipari szövetkezetek számára készít továbbfelhasználásra kerülő termékeket*, illetve részmegmunkáló tevékenységet végez. Tevékenységük elsősorban a fém-, műanyag- és faipari tevékenységre összpontosul. Általában egyszerű eszközökkel, kevés befektetéssel járó, alacsony szakmai képzettséget igénylő munkaigényes termékeket állítanak elő.

A behatárolt anyagi, fejlesztési lehetőségek, az ipari munkakultúra viszonylag alacsony színvonala miatt elsősorban a kooperáció egyszerű formáját jelentő bér munka típusú együttműködés a jellemző, amelynek keretében a műszaki dokumentációt, a megmunkálendő anyagot és szükség esetén a termeléshez szükséges gépeket a megrendelő adja. Az áfészek körében viszonylag szélesebb körben hódított teret a bedolgozói rendszerű termelés. Ez a termelési forma, amely a mezőgazdasági termelőszövetkezeteknél is megtalálható, a szövetkezetek fejlesztési forrásait kevésbé terheli (a műhelyek, gépek sok esetben a bedolgozók tulajdonát képezik, és a szállítások egy részét is ők végzik), és lehetővé válik a munkaerő területi eloszlásához való jobb alkalmazkodás. A bedolgozói rendszer további vonzerejét a keresetszabályozási rendszer jelenti, amely bérfejlesztési adókedvezményt biztosít a bedolgozói tevékenységből adódó többletbér felhasználásra.

A *szállítás és hírközlésbe* sorolt vállalatok ipari termelésének több mint 70%-a az ágazat infrastruktúrájának egyik elemét képező közlekedésszükségjavító üzemek tevékenységéből származik. A gépipari termék-előállításán belül az alaptevékenységhez vertikálisan illeszkedő közlekedési- és szállítóeszköz-gyártás dominál. A gépipari szervezetek kínálatának problematikus voltára hívja fel a figyelmet, hogy e szervezetek is foglalkoznak alkatrészek, részegységek, szerszámok gyártásával (pl. fémcsavarak, csavar tartozékok, járműalkatrészek). Termelésük kis volumenekből tevődik össze.

A *vízgazdálkodási szervezetek* ipari tevékenységének közel felét az alaptevékenységgel összefonódó építőanyag-ipari termelés (kavics- és homokkitermelés) képezi. E szervezetekben is létrejöttek az alaptevékenységet kiszolgáló ipari részlegek, ahol a vízgazdálkodási berendezések javítása, karbantartása mellett kis volumenben gyártanak speciális vízügyi célokat szolgáló termékeket is.

Az *egyéb anyagi és nem anyagi ágakba* sorolt szervezeteknél az alaptevékenységet kiszolgáló nyomdaipari termelés emelhető ki (pl. nyomtatványok készítése).

Néhány összefoglaló megjegyzés

Az ipar tevékenységi és szervezeti struktúrájának eltérése, amely az iparvállalatok nem ipari tevékenységének növekedésében és az iparon kívüli népgazdasági ágakban folyó ipari termelés egyre jelentősebb súlyában nyilvánul meg, bizonyos fókig a munkamegosztás terén végbemenő objektív tendenciák eredménye. Az iparban és a nem ipari szervezetekben egyaránt gazdasági szempontból célszerűnek tűnik az alaptevékenységhez szorosan kapcsolódó tevékenységek egy szervezeten belüli egyesítése, ha az a meglevő adottságok kihasználására épül. A jövedelmezőségi viszonyok problematikuságára hívja fel a figyelmet azonban, hogy néhány esetben nem kellő mértékben vagy külső ösztönzők hatására fejlődtek azok az ipari tevékenységek, amelyek ellátása az iparon

kívüli szervezetekben is ésszerűen megszervezhető (pl. a mezőgazdaság és a belkereskedelem élelmiszer-feldolgozása, lakossági ipari szolgáltató tevékenység).

Hazánkban a gazdasági ágak szervezeti összefonódásában a technikai, gazdasági fejlődés törvényszerű tényezőin túl a specializáció és a kooperáció terén jelentkező feszültségek, a piaci rések és hiányok is szerepet játszottak. Az önellátási törekvések mellett ez jó alapot teremtett az iparon kívüli népgazdasági ág árutermelő ipari részlegeinek kibontakozásához. Az iparpolitika alakításakor elsősorban azok a tevékenységek érdemelnek megkülönböztetett figyelmet, ahol a szakosodott ipari vagy infrastrukturális háttér feszültségeinek tulajdonítható a vállalat tevékenységi körének szélesedése. E tevékenységeknél ugyanis nemegyszer vitatható a szervezeti integráció hatékonysága.

A nem ipari szervezetekben folytatott ipari termelés fontossága ma több tényezőben rejlik. Az adott népgazdasági ág fejlődésében betöltött szerepe mellett lényeges, hogy hozzájárul a lakosság iparcikkkel való ellátásához, az ipari szolgáltatási igényeinek kielégítéséhez. Tevékenysége közvetlen hatással van más népgazdasági ágak termelő felhasználására, mindenekelőtt az iparvállalatok termelési, kooperációs kapcsolataira. Elsősorban a mezőgazdasági nagyüzemek ipari üzei járulhatnak hozzá a koncentrált állami nagyipar kisüzemi hátterének megteremtéséhez. Az áfészek ipari tevékenysége ma még az ipar szempontjából periferikus jelentőségű, és az eltérő belső adottságok, valamint a külső szabályozási feltételek miatt a jövőben is csak tevékenységük viszonylag kis hányada érinti közvetlenül az ipar termelését.

Az iparon kívüli népgazdasági ágakban folyó termelés növekvő arányának nem mellékes következménye az sem, hogy a hazai ipari termelés irányításában részt vevő felügyeleti, érdekképviselői szervek száma tovább növekszik. Az iparpolitikai koncepció kialakítására hivatott ágazati minisztérium közvetlen felügyelete alá 1980-ban a teljes ipari termelés mindössze 65%-a és az ipari tevékenységben foglalkoztatott fizikai dolgozók 58%-a tartozott. Az ipari tevékenység irányításának széttagoltsága ellenére az iparpolitika feladatának kell tekinteni, hogy e tevékenységet olyan irányba terelje, hogy a népgazdaság egészének céljait jól szolgálja.

BAGÓ ESZTER

IPARPOLITIKA ÉS AZ IPAR SZERVEZETI STRUKTÚRÁJA AUSZTRIÁBAN

Ausztria gazdasága, az osztrák gazdaságpolitika nemcsak a földrajzi közelség miatt, hanem országaink, gazdaságunk hasonló mérete, a nemzetközi munkamegosztásban elfoglalt (elfoglalható) sok tekintetben hasonló helyzete folytán is érdeklődésünkre tarthat számot. Ebben a tanulmányban az osztrák iparpolitika aktuális kérdéseiről és az osztrák ipar szervezetének fő vonásairól kívánok képet adni Ausztriában, az Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschungnál (WIFO) folytatott háromhónapos tanulmányutam, az e témában folyó kutatások, vizsgálatok tapasztalatai alapján.

Az elmúlt mintegy másfél évtizedben – az aktuális politikai erőviszonyoktól függetlenül – az osztrák gazdaságpolitika fő céljait a teljes foglalkoztatás, a gazdasági növekedés, az árstabilitás és a külgazdasági egyensúly biztosítása jelentette. E fő gazdaságpolitikai célok megvalósítása hosszú távon nyilvánvalóan egymással több szálon és szorosan összefügg, a rövid távú gazdaságpolitikai intézkedések során azonban a célok sorrendje végeredményben fontossági sorrendet is jelentett.

Országuk gazdaságának elmúlt egy-másfél évtizedes teljesítményét értékelve az osztrák gazdaságkutatók összességében kedvező képet rajzolnak. Általában kiemelik, hogy a gazdaságpolitika fontos céljait sikerült megvalósítani; Ausztria gazdaságának méretéhez, a világ gazdaságban játszott szerepéhez viszonyítva jelentős eredményeket mutat fel. A világszerte lassuló gazdasági növekedés az osztrák gazdaságot a fejlett ipari országoknál kevésbé sújtotta. A kedvező növekedési ütemért viszonylag szerény mértékben kellett inflációval fizetni. Ausztriában a munkanélküliség színvonala az OECD-országokhoz viszonyítva 1980-ig egyedülállóan alacsony volt, és bár a 80-as években emelkedőben van, 1983-ban is az OECD-átlag alatt maradt. A kedvezőtlen világ gazdasági tendenciák között az osztrák gazdaság dinamizmusát jelzi, hogy Ausztria a 70-es években is növelni tudta a világkereskedelemben elfoglalt részarányát.

Bár az elmúlt egy-másfél évtizedben az osztrák gazdaság globális teljesítménye, a gazdaság stabilitása nemzetközi összehasonlításban kedvezően alakult, a 80-as évek elején a gazdaság növekedési ütemében és részben ezzel összefüggésben a foglalkoztatottak színvonalában csökkenő tendencia érvényesül (1. táblázat).

A gazdasági növekedés és a teljes foglalkoztatás céljainak nem kielégítő megvalósulása mellett a 80-as évek elejére az ország külkereskedelmi és fizetési mérlegének deficitje jelentős méreteket öltött. Bár a fizetési mérleg romlását 1982-re sikerült megállítani, a gazdaság lassuló növekedése, valamint a külkereskedelmi egyensúlyban, a gazdaság exportképességében mutatkozó zavarok, a növekvő költségvetési deficit nemcsak az általában romló világ gazdasági helyzet következményei, ezek a tünetek az osztrák gazdaság, ezen belül elsősorban az ipar *strukturális problémáira* utalnak.

**A gazdasági növekedés üteme és a foglalkoztatottság színvonala
1980 és 1984 között**

Mutató	1980	1981	1982	1983*	1984*
A bruttó nemzeti termék növekedése	3,0	−0,1	1,1	1,0	0,5
A munkanélküliek aránya a munkaképes lakosság százalékában	1,9	2,4	3,7	4,6	5,5

*[8] adatai alapján.

A gazdasági növekedés és a teljes foglalkoztatás céljainak nem kielégítő megvalósulása mellett a 80-as évek elejére az ország külkereskedelmi és fizetési mérlegének deficitje jelentős méreteket öltött. Bár a fizetési mérleg romlását 1982-re sikerült megállítani, a gazdaság lassuló növekedése, valamint a külkereskedelmi egyensúlyban, a gazdaság exportképességében mutatkozó zavarok, a növekvő költségvetési deficit nemcsak az általában romló világ gazdasági helyzet következményei, ezek a tünetek az osztrák gazdaság, ezen belül elsősorban az ipar *strukturális problémáira* utalnak.

Az osztrák ipar struktúrájának vizsgálata során a gazdaságkutatók nemzetközi összehasonlításokra támaszkodva kimutatták [14], hogy az elmúlt évtizedek jelentős strukturális változásai ellenére is az osztrák ipar termelésén belül még mindig erőteljes az alapanyagipar és a hagyományos fogyasztási cikkeket előállító iparágak aránya. Az erőteljes exportexpánzióval párhuzamosan az osztrák ipari exportban még mindig aránytalanul magas a hagyományos, a hosszú távon kedvezőtlen értékesítési lehetőségekkel rendelkező termékek aránya [15].

Az osztrák gazdaságpolitika fő céljaiból kiindulva az osztrák ipar helyzetével foglalkozó kutatások az *ipar strukturális alkalmazkodóképességének fokozását* jelölik meg fő iparpolitikai célként. Az osztrák ipar strukturális gyengeségeiben, a strukturális alkalmazkodás fokozásában szerepet játszó tényezők, a gazdaságpolitika és ezen belül az iparpolitika eszköz- és intézményrendszere a gazdaságpolitikával foglalkozó kutatások egyik fontos területe, ahol mind a jelenlegi helyzet elemzésekor, mind a javaslatok megfogalmazásakor sokféle nézet és vélemény ütközik.

A gazdaságpolitika eszköz- és intézményrendszere

Az osztrák gazdaságot a gazdaságpolitikai kézikönyvek szociális piacgazdaságnak nevezik; működésének alapelvei a szerződéses szabadság, a teljesítményelv a jövedelemelosztásban, a piackonform irányítás túlsúlya a közvetlen állami beavatkozások helyett.

Bár mint minden modern tőkés gazdaságban, az állam gazdasági szerepe Ausztriában is jelentős, az állam gazdasági befolyása elsősorban a nagyarányú állami tulajdonon és az adminisztratív jellegű szabályozáson (minőség-ellenőrzés, környezetvédelem) keresztül érvényesül. Az állam globális gazdaságpolitikai befolyásoló szerepe más fejlett tőkés országokhoz képest erőteljesebben épül a piaci hatások érvényesítésére, a konjunktúra, a kereslet élénkítésére.

Az osztrák gazdaságpolitika intézményrendszerében és így döntési rendszerében sajátos vonást jelent a gazdaság szereplőinek igen magas fokú szervezettsége, a kiterjedt és intézményesített érdekképviseleti rendszer [11]. A magas fokú szervezettséget elért és egységes fellépésre képes centralizált szakszervezeti hálózattal szemben a munkaadók kiterjedt, ágazati elvekre épült és szintén centralizált kamarai szervezetei állnak szemben. Ezek a gazdasági érdekképviseleti szervek szoros és közvetlen kapcsolatban állnak a politikai pártokkal. Ez a sajátos szervezeti-intézményi rendszer a gazdasági és politikai érdekek viszonylag zökkenőmentes összehangolását és érvényesítését teszi lehetővé a gazdaságpolitikai döntéseknél. A gazdasági és politikai érdekképviselet sajátos osztrák intézményi viszonyait az osztrák társadalomtudósok a kiegyensúlyozott gazdasági fejlődés és a „társadalmi béke” fontos talpkövének tekintik.

Az osztrák gazdaságpolitika formális döntési rendszerének sajátos intézménye a „gazdasági-társadalmi partnerség” intézménye, és ennek fő szerve a bér- és árkérdésekkel foglalkozó Paritásos Bizottság. E Bizottság tagjai a kancellár, a gazdasági miniszterek és az érdekképviseleti szervek képviselői. A bizottság havonta egyszer ülésezik, feladata a fontos gazdaságpolitikai döntések előkészítése, e döntések során a gazdaságpolitikai konfliktusok tisztázása, az érdekek egyeztetése. A bizottság munkájával biztosítható, hogy a gazdaságpolitikai döntések szakértői testület részvételével és – mivel ezeket a szakértőket egyben a gazdasági és politikai érdekeket képviselő testületek delegálják – egyben bizonyos érdekegyeztetés eredményeként szülessenek.

A Paritásos Bizottság testületeinek tanulmányai fontos gazdaságpolitikai kérdésekben jelentenek elvi állásfoglalást, a bizottság a központi ár- és bérszabályozás hivatalos intézménye, adminisztratív központi ár- és béralkító funkciót tölt be. Az ár- és bérszabályozás terén a Bizottság elsősorban a költségek oldaláról vizsgálja az ár, illetve bérnövekedés szükségességét és lehetőségeit. A kétoldalú (munkáltatói és munkavállalói) érdekképviselet jó feltételeket teremt a bizottság döntéseinek kiegyensúlyozottságához, az egyhangú döntések rendszere biztosítékot jelent a döntések végrehajtásához.

A munkavállalók és a munkaadók kiterjedt és szervezett érdekképviselete mellett az állam viszonylag csekély közvetlen iparpolitikai szerepére utal, hogy Ausztriának nincs központi ipari minisztériuma. Az ipar fejlődésére, a vállalatok tevékenységére több állami szerv gyakorol befolyást; a pénzügyminisztérium feladata a költségvetési és adópolitika kialakítása, a kereskedelmi és ipari minisztérium az ár-, energia- és külkereskedelempolitika kérdéseivel foglalkozik, a kancellári hivatal általános koordinációs funkciót tölt be, és mint az állam képviselője, az állami ipar tulajdonosi jogait gyakorolja. A szövetségi minisztérium mellett az egyes tartományok szintjén is megjelennek a gazdaság életét befolyásoló állami szervek.

A tőkés állam tipikus gazdaságpolitikai eszköztárának (pl. a költségvetési politikának, a devizapolitikának, a beruházás- és exporttámogatási rendszernek) a felhasználása

során az elmúlt évtizedekben az osztrák gazdaságpolitika fő vonása volt, hogy ezeket az eszközöket elsősorban a kínálati konjunktúra élénkítésre használták fel. A gazdasági növekedést ösztönző eszközök és intézkedések általános jelleget öltöttek, a szelektivitás, az egyedi támogatások alkalmazása viszonylag szűk körre szorítkoztak. Az elsősorban rövid távú konjunktúrapolitika fontos területe volt az árstabilitás biztosítása, amelyben az ár- és bérszabályozás mellett a sikeres (stabil árfolyamot biztosít) valutapolitika játszott fontos szerepet. Összességében a gazdaságpolitikai eszközök alkalmazását az általános jellegű, elsősorban rövid távú befolyásolás, a szelektivitás hiánya jellemezte.

Az osztrák gazdaságpolitika intézmény- és eszközrendszere, mivel elsősorban a piac, a kínálat általános befolyásolására épül, nem engedett teret egy hosszabb távú és szelektív iparpolitika kibontakozásához. Az ipar fejlődését az általános piaci hatások befolyásolták, amelyben egy folyamatos, de viszonylag lassú strukturális változás ment végbe. A 70-es évek végétől egy szelektívebb, átfogó iparpolitikát hiányolnak. Az ipari termékek külkereskedelmében az ország növekvő nyersanyag-szükségeit, a növekvő (a gazdaságpolitika által adminisztratív eszközökkel nem korlátozott) importigényeket az ipari termékek exportjával egyre kevésbé fedezi. Ausztria ipari export struktúrájában a hagyományos exportcikk túlsúlya mellett csak szerény mértékben növekedett a hosszú távon is jó értékesítési lehetőségekkel rendelkező termékek aránya.

A gazdaságkutatók szerint az ipar erőteljesebb strukturális változásait, a szelektív iparpolitika kialakítását a gazdaságpolitika intézmény- és eszközrendszere oldaláról több tényező is hátráltatta. Az intézményi rendszer oldaláról ezek közé sorolják az egységes ipari minisztérium hiányát és a társadalmi partnerség intézményének azon hatását, amely kevés teret enged bizonyos ágazati prioritások megvalósításához [1]. A gazdaságpolitika eszközrendszerén belül a beruházás- és exporttámogatás rendszerében az általános elvű, indirekt ösztönzési rendszer dominál (az adókedvezményben, a gyorsított leírás alkalmazásában minden beruházás részesülhet), a direkt, egyedi beruházás támogatása viszonylag szűk körű, és döntően az *állami ipar* támogatására irányul. A gazdaságpolitikai eszközök alkalmazása során az ipar sajátos szervezete (a nagyvállalatok többsége az állami iparban működik, és az állami ipar az alapanyaggyártásban, a nehéziparban koncentrálódik) az alapanyaggyártás (a kohászat, a nehézgépipar) erőteljes fejlesztését eredményezte, ugyanis a terület nagyvállalatai méretük és politikai befolyásuk folytán direkt támogatást tudtak elérni. A foglalkoztatási szint megőrzésére irányuló törekvések és a kormányzatra ezzel kapcsolatban nehezedő politikai nyomás elsősorban az állami iparban és így az alapanyaggyártó iparágakban szintén a struktúra megmerevedéséhez, nehézkes változásához vezetett.

Számos kutató véleménye szerint egy, a korábbinál gyorsabb, radikálisabb, szelektív strukturális változás az ipari termelésen belül a piaci erők hatására önmagában nem mehet végbe, és az osztrák gazdaság strukturális alkalmazkodóképességének fokozása érdekében egy szelektív, a direkt támogatások rendszerére támaszkodó iparpolitika kialakítását sürgetik. Ez a vélemény azonban általában nem elfogadható a ma uralkodó gazdaságpolitika hívei számára, akik az állam gazdaságpolitikai szerepét elsősorban a konjunktúra élénkítésében, a piaci erők szabad kibontakozásának támogatásában látják, és a szelektív jellegű fejlesztést a szelekció alapelveinek bizonytalansága miatt általában elvetik. Ennek ellenére benyomásaim szerint erősödőben vannak a gazdaságkutatók által felvetett, konkrét iparpolitikai koncepciót sürgető és támogató nézetek.

A WIFO által kidolgozott struktúrapolitikai koncepció [9] szerint az osztrák ipar strukturális fejlesztése során az ipari termelésben a magas minőségű, technológiaigényes termékek gyártását kell fokozni. A szelektív struktúrafejlesztés súlypontjainak kiválasztásához a gazdaságkutatók szerint a nemzetközi munkamegosztás tendenciáinak elemzéséből kell kiindulni. A világkereskedelmen belüli munkamegosztás alakulásának elemzése, *a fejlett ipari országok világkereskedelemben való bekapcsolódásának irányai* jelölhetik meg azokat a területeket, amelyek az osztrák ipar fejlesztése szempontjából is kívánatosnak mutatkoznak. Így az osztrák ipari termelés szelektív fejlesztése során azoknak a termékeknek a fejlesztését kell kiemelten támogatni, amelyeknél általában a fejlett ipari országok komparatív előnyökkel rendelkeznek. Erre utal és ezért támogatásra érdemes azoknak a termékeknek a fejlesztése, amelyek a fejlett országok kereskedelmében magas Unit Value, magas és növekvő RCA, valamint magas és pozitív RCPA értéket mutatnak.¹

A nemzetközi munkamegosztás tendenciáit elemezve a gazdaságkutatók rámutatnak arra, hogy napjainkban a fejlett és a fejlődő, iparosodó országok között a termékek életciklusfázisai szerint alakul ki a munkamegosztás. Az új, életciklusuk kezdetén levő termékek, mivel ezek erősen kutatásigényesek, gyártásuk az életciklus elején magas színvonalú technológiát és képzett munkaerőt igényel, a fejlett országok iparában összpontosulnak. A termékéletgörbén előrehaladva a termékek gyártása fokozatosan áthelyeződik a fejlődő országokba, ahol az életciklus érett szakaszába került termékek tömegtechnológiával, szakképzetlen munkaerővel való gyártása már megoldható.

A termék életciklusának figyelembevételével történő beruházástámogatás – bár egyelőre igen szerény mértékben – 1982-től helyet kapott az osztrák gazdaságpolitika eszköztárában. 1982. januártól indult az ún. Top-akció, amelynek célja nemzetközileg is versenyképes, magas műszaki színvonalú termékek gyártásának beindítása, amelyek várhatóan hozzájárulnak majd a külkereskedelmi mérleg javításához [3]. Ez az akció azokat a programokat támogatja, amelyek 60 millió dollárnál kisebb beruházást igényelnek (a beruházási összegbe beszámítják a K+F, a piacra való belépés, azaz a nem anyagi beruházások költségeit is). A kiválasztás középpontjába az életciklus-elmélet áll, a fejlődésük kezdetén álló vállalatok új, a világkereskedelemben felfelé ívelő kereslettel rendelkező termékeinek fejlesztését kívánják támogatni. Az akcióban részt vevő vállalatok kiválasztását, a beruházási kérelmek elbírálását egy bank (az Investitionskredit AG) végzi, az 1. mellékletben bemutatott kritériumok felhasználásával.

A Top-akcióhoz hasonló, annak szélesítését jelentő, direkt és szelektív beruházástámogató eszközök elterjedése mellett és ellen számos érvet hoznak fel a gazdaságpolitikai szakemberek. Nyilvánvaló, hogy a szelektivitás érvényesítésében a legtöbb kérdőjel a kritériumok kiválasztása köré összpontosul. A struktúrafejlesztés irányainak helyes kiválasztása sok és gyakran nehezen számszerűsíthető szempont egyidejű figyelembevételét teszi szükségessé. A bonyolult kritériumrendszer alkalmazása azonban a gyakorlatban csak nehezen oldható meg, és magával hozza a túlzott bürokratizmus, az értéke-

¹ Unit Values = egységnyi érték; a termék értékesítési árának és a termék mennyiségének a hányadosa. RCA = Revealed Comparative Advantage; az árucsoport export-import hányadosának viszonya az ország teljes export-import hányadosához. RCPA = Revealed Comparative Price Advantage; RCA-hoz hasonlóan az árucsoport külkereskedelmének árviszonyait is mutatja.

léssel való manipulálás veszélyét. Így míg az egyik nézet képviselői az általános jellegű támogatási rendszer alacsony hatékonyságát hangsúlyozzák, és a jelen gazdasági, strukturális problémáinak megoldását a szelektivitás erősítésében látják, a másik nézet szerint a szelektivitás erősítése magával hozná a piaci hatások gyengülését, az állami iparnak a korábbinál erősebb támogatását, a munkanélküliség növekedését. Mindkét nézet képviselői egyetértenek azonban abban, hogy az osztrák ipar strukturális alkalmazkodásának meggyorsításához általában növelni kell az ipar *innovációs készségét*.

Az osztrák ipar teljesítményét értékelve általánosan elfogadottnak tűnik az a vélemény, hogy az osztrák ipar innovációs tevékenysége nem eléggé dinamikus [14; 17]. Ebben fontos szerepet játszik az ipari fejlődés sajátos útja. A háború utáni iparfejlés során az innovációs folyamat a technológiai importon keresztül valósult meg – a Marshall-terv nyomán az új technológia Ausztria számára viszonylag könnyen hozzáférhető volt –, de a technológiai transzfer nem nyitott meg olyan továbbfejlesztési, tanulási folyamatot az osztrák iparban, mint pl. Japánban. Az ipar innovációs képességének gyengeségét a gazdaságpolitika eszköztára nem tudta feloldani, a konjunktúra-élénkítés, a teljes foglalkoztatás céljai a (tőkeintenzív) beruházási tevékenységnek általában kedveztek, és nem fordítottak különös figyelmet az innovációs tevékenységnek. Az 1967-ben létrehozott állami kutatási-fejlesztési alaphoz az ország bruttó nemzeti termékéhez viszonyított aránya (1,2%) nemzetközi viszonylatban alacsonynak nevezhető, felhasználása során az állami és a nagyvállalatok prioritása érvényesül. Az osztrák ipar nem kielégítő innovációs készsége az ipar szervezeti struktúrájával is összefügg. Elsősorban a ma vivőnek nevezett ágazatokban (elektronika, vegyipar) igen nagy a külföldi tőke részesedése. Ezeknek az ágazatoknak a termelése és fejlesztési tevékenysége erős függést mutat a külföldi székhelyű anyavállalatoktól, és ezek az osztrák leányvállalatok helyzetükből adódóan követő jellegű technológiát alkalmaznak, fejlesztési tevékenységükre az új technológia passzív alkalmazása a jellemző.

Az osztrák ipar innovációs készségének fejlesztése érdekében a gazdaságkutatók véleménye szerint egy egységes műszaki fejlesztési koncepcióra is szükség lenne, amely az innovációs csomópontok kiválasztásával a szellemi és az anyagi erőforrások koncentrációját valósítaná meg. Az innovációk elősegítése érdekében nem valamilyen széles körű szabályozásra van szükség, hanem olyan atmoszférát kell a vállalkozók számára létrehozni, amelyben a vállalkozók számára világossá válik, hogy egy tudatos, koncepciózus fejlesztésbe tudnak bekapcsolódni, piacot remélhetnek új termékeiknek. Az ilyen jellegű feladat megoldását jelenti a most szervezés alatt álló Innovationsagentur,² amelynek fő feladata a kutatás–fejlesztés–termelés–értékesítés folyamatában részt vevő szervezetek közötti információs csatornák biztosítása.

Az osztrák ipar vállalati struktúrája

Az osztrák ipar szervezeti struktúrájának sajátos vonása az állami tulajdonban levő vállalatok jelentős szerepe az iparon belül, valamint a vállalati és üzemi szintű koncentráció nemzetközi összehasonlításban is alacsony színvonala.

²A szervezet működéséhez a szükséges tőke, szakembergárda már rendelkezésre áll. A beindítást azonban akadályozza, hogy a gazdasági minisztérium és a társadalmi partnerek nem tudnak meg egyezni a konkrét tőkerészesedés arányáról.

Az osztrák ipar vállalati méretek szerinti szerkezete, ágazatonként, 1976

	–99	100–499	500–999	1000–	
Ágazat	főt foglalkoztató vállalatoknál foglalkoztatottak aránya, %				Összesen
Bányászat	22,1	10,0	10,8	57,1	100,0
Élelmiszeripar	58,0	23,5	4,7	13,8	100,0
Textil- és ruházati ipar	40,7	34,7	10,2	14,4	100,0
Gépgyártás	34,0	30,2	21,5	14,3	100,0
Közlekedési eszközök gyártása	49,6	11,5	4,8	34,1	100,0
Vas- és fémfeldolgozás	48,2	25,2	10,2	16,4	100,0
Elektromos gépek gyártása	11,3	19,3	10,7	58,7	100,0
Bőripar	35,1	43,7	16,4	4,8	100,0
Faipar	73,4	19,1	3,4	4,1	100,0
Papíripar	32,1	27,4	17,3	23,2	100,0
Vegyipar	24,8	27,6	15,9	31,7	100,0
Építőanyag-ipar	36,1	30,8	2,5	30,6	100,0
Vas- és fémkohászat	3,1	8,0	7,2	81,7	100,0
Összesen	38,6	23,5	9,6	28,3	100,0

Forrás: [2].

Az üzemi szintű koncentráció az osztrák iparban, 1981, %

Megnevezés	Az üzemek méretcsoportjai a foglalkoztatottak száma szerint							Összesen
	–9	10–19	20–49	50–99	100– 499	500– 999	1000–	
Üzemek száma	71,9	12,7	8,8	3,3	2,8	–	0,5	100,0
Foglalkoztatot- tak száma	10,3	8,4	13,4	11,3	28,1	9,9	18,6	100,0

Forrás: [16].

Az osztrák ipar termelésének egynegyedét, az ipari foglalkoztatottak mintegy egy-ötödét az állami tulajdonban levő vállalatok adják. Az állami ipar vállalatai kizárólag a nehéziparban koncentrálnak. Az ipari termelés további egynegyedét a külföldi tulajdonban levő vállalatok állítják elő, amelyek elsősorban az elektronikában, a könnyű-vegyiparban tevékenykednek. Ugyancsak az ipari termelés egynegyedét adják a tradicionális tőkés magán- (családi) vállalatok, és szintén közel 25%-os a kisipar³ (gewerbliche Industrie) aránya az osztrák ipari termelésen belül. A hazai magánvállalkozások elsősorban a könnyű- és élelmiszeripar területére koncentrálnak.

A kisipar magas aránya már jelzi az osztrák ipar viszonylag alacsony koncentrációját. A 2. táblázat adatai a vállalati szintű (szervezeti) koncentrációról adnak képet, a *kisvállalatok* jelentős szerepére utalnak: az osztrák iparban foglalkoztatottak 38,6%-a a kisvállalatoknál, 33,1%-a a középvállalatoknál, 28,3%-a nagyvállalatoknál kerül foglalkoztatásra. A 3. táblázat az *üzemek* méretstruktúráját, a termelés koncentrációját mutatja be: az osztrák ipari üzemek 71,9%-a 10 főnél kevesebb foglalkoztatottal rendelkezik, és ezek az üzemek az iparban foglalkoztatottak 10,3%-ának adnak munkalehetőséget. Az üzemek mindössze 0,5%-a nagy termelőegység, az 1000 főnél nagyobb üzemekben csak a foglalkoztatottak 18,6%-a dolgozik.

Az osztrák iparon belül a termelés koncentrációja erőteljes eltérést mutat a tulajdonviszonyok szerint. Míg az állami iparnak a bruttó termelésen belül elfoglalt részaránya egynegyednél magasabb, az állami iparhoz csak az ipari üzemek 1,2%-a tartozik. Így míg az ipar egészét tekintve az egy üzemre jutó foglalkoztatottak átlagos száma mindössze 21 fő, az állami iparban az átlagos üzemnagyság 294 fő. Az állami ipar üzemnagyság szerinti szerkezetét bemutató 4. táblázat adatai szerint az állami iparban a foglalkoztatottak döntő többsége a nagyüzemekben koncentrálnak.

4. táblázat

Az osztrák állami ipar üzemi szintű koncentrációja, 1976

Az üzemek méretcsoportjai a foglalkoztatottak száma szerint	Üzemek		Foglalkoztatottak	
	száma	megoszlása, %	száma	megoszlása, %
1— 9	18	10,5	72	0,1
10— 49	40	23,4	1 002	0,9
50— 99	23	13,5	1 817	1,6
100—499	40	23,4	10 242	9,2
500—999	20	11,7	14 068	12,5
1000—	30	17,5	84 691	75,7
Összesen	171	100,0	111 892	100,0

Forrás: [13].

³ Az osztrák ipar szervezetén belül sajátos vonás a kisipar szervezeti (érdekképviselési) elkülönülése. A kisvállalkozók saját ipari kamarával rendelkeznek.

Az állami iparnak az osztrák ipar egészénél lényegesen erőteljesebb termelési koncentrációja elsősorban az állami ipar ágazati szerkezetével függ össze, de szerepet játszanak a tulajdonviszonyok is, hiszen az állami tulajdonban levő termelés irányításában a termelés koncentrálása tudatos törekvésként valósult meg, amelynek végrehajtásához is rendelkezésre álltak a szükséges eszközök.

Az osztrák ipar szervezeti rendszerének két domináló eleme, az állami ipar és a nagyszámú kis- és középvüzem sajátos iparpolitikai szerepet is betöltenek. Az állami ipar jelentős aránya a gazdaság stabilizációjában bizonyul fontos eszköznek, a kis- és középvállalatok pedig az osztrák gazdaság alkalmazkodóképességében és rugalmasságában jelentenek fontos tényezőt.

Az osztrák állami ipar

Az osztrák állami ipar irányítását tekintve két szektorra tagolódik. Az állami ipar termelésének kb. 80%-át egy konszern, az Österreichische Industrieverwaltung AG adja, míg a többi állami tulajdonú vállalat különböző állami bankok irányítása alatt áll. Ez utóbbihoz tartozó vállalatok helyzete, gazdálkodásának körülményei végeredményben nem különböznek a magánvállalatokétól, az állam részvétele ezek irányításában és finanszírozásában csak igen közvetett. Az irányítás tekintetében a tulajdonviszonyok szerepe az ÖIAG-ban összefogott vállalatcsoport számára döntő jelentőségű (5. táblázat).

5. táblázat

Az ÖIAG részaránya az osztrák iparban, 1982

Mutató	Az ÖIAG részesedése, %
Bruttó termelési érték	21,9
Beruházás	23,9
Export	23,0
Foglalkoztatottak	18,6

Forrás: [12].

Az állami tulajdonban levő ipari szervezetek irányításában a 60-as évek közepétől az az alapelv vált uralkodóvá, hogy az állami vállalatok gazdálkodásában minél erőteljesebben érvényesüljenek a piaci hatások, és visszaszoruljon az államigazgatási szervek rövid távú gazdaságpolitikai célok által meghatározott befolyása.

Annak érdekében, hogy az állami vállalatok gazdálkodásának feltételei közeledjenek a magánvállalkozókéihoz, 1966-ban az állami ipar jelentős részét egy – az általános jogi-piaci feltételek szerint működő – társaságba, az Österreichische Industrieverwaltungs-Gesellschaft GmbH-ba (ÖIG) tömörítették. A társaság felhatalmazást kapott az állam mint tulajdonos részvényesi jogainak gyakorlására. 1970-ben az állami ipart irá-

nyitó korlátozott felelősségű társaság részvénytársasággá alakult át. Az így létrehozott Österreichische Industrieverwaltungs-Aktiengesellschaft (ÖIAG) tulajdonába kerültek az állami vállalatok részvényei, és a részvénytársaság feletti részvénytulajdonosi ellenőrzést az állam, a tulajdonos képviselőjében az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium gyakorolja.

Az ÖIAG-hoz tartozó állami vállalatok – a társaság leányvállalatai – teljes körű önállósággal rendelkeznek a folyamatos gazdálkodás kérdéseit illetően. Az ÖIAG fő funkciója a leányvállalatok tevékenységének koordinálása, a vállalatok működése feletti ellenőrzés. A társaság, mint a leányvállalatok tulajdonosa, az alapító határozat értelmében jövedelemkoncentrátor, tőkeallokációs funkciókat is betölt. Az ÖIAG mint az állami vállalatok irányító szerve elsősorban közvetett eszközökkel gyakorol befolyást a leányvállalatok működésére. Véleményezi, egyeztet a vállalati terveket, rendszeresen ellenőrzi a vállalatok gazdálkodását, megszervezi a központi információs és kutatási-fejlesztési tevékenységet. A közvetett irányítás fontos eszköze, hogy az ÖIAG kezében tartja a vállalatok felső vezetőinek kinevezési jogát, munkatársai a vállalati felügyelő bizottságok tagjaiként vesznek részt a vállalatok irányításában.

Az osztrák állami ipar a 70-es évek közepétől komoly strukturális, gazdálkodási gondokkal küzd. Bár az ÖIAG forgalmát és exportját a 80-as évek elején is évről évre fokozta, a társaság vállalatai egyre szélesebb körben és egyre nagyobb mértékben veszteséggel működnek. 1982-ben az ÖIAG leányvállalatai közül csak a kőolaj-kitermelő és -feldolgozó ipart tömörítő ÖMV mérlege mutatott nyereséget, a többi vállalat összesen mintegy 760 millió dollár veszteséggel zárta az évet. 1983-ra a szakértők szerint a vállalati veszteségek legalább hasonló mértékével kell majd számolni. Eközben az állami vállalatok a 70-es évek közepétől évről évre növekvő mértékben szorultak külső pénzügyi források (az állam felelősségvállalásával juttatott hitelek) igénybevételére. 1984-re az ÖIAG 16,6 milliárdos pénzügyi támogatást kért – és várhatóan kap – az állami költségvetésből, amelyből részben a leányvállalatok veszteségeit, részben a termelési struktúra átalakítását kívánja finanszírozni.

Az állami ipar gazdálkodásával kapcsolatos problémák megítélésében, az okokkal kapcsolatban igen szélsőséges nézetek uralkodnak a szakmai-politikai körökben. Az ÖIAG üzleti jelentéseiben és propagandájában az állami vállalatok hagyományos termékeinek piacán uralkodó általános dekonjunktúrára, a fejlődő országok versenyének fokozódó nyomására hivatkozik. Tény, hogy az ÖIAG-ban tömörülő vállalatcsoport-hoz tartozó tevékenységi körök (a szénbányászat, a kohászat, a nehézipari gépgyártás, a nehézszerkezetgyártás) világszerte válsággal küzdenek, és a fejlett tőkés országokban általában csak állami támogatással tarthatók életben. A politikai ellenzék és a magánipar érdekképviselői szervei azonban az állami ipar, ezen belül az ÖIAG gazdálkodási problémáinak gyökerét az állami vállalatok irányításában látja.

Az ÖIAG irányításának elégtelenségére, nem kielégítő hatékonyságára hivatkozó nézetek több, az állami ipar irányításával kapcsolatos, széles körben elismert problémát vetnek fel. Az ÖIAG szervezetébe, a vállalatok irányító posztjaira az arányos politikai képviselő elve szerint és nem a szakmai érdem alapján történnek a kinevezések. Az állami ipar vezetésén belül nem sikerült megoldani a gazdálkodás hatékonyságához, eredményeihez fűződő közvetlen érdekeltséget, az állami ipar vezetésének és a helyi vagy szövetségi politikai szerveknek szoros személyi kapcsolatait csatornát jelentenek a

rövid távú gazdaságpolitikai és politikai érdekek közvetlen érvényesítésére. Az állami ipar vezetése, mint az ipar alapanyag-ellátásában kulcsszerepet játszó iparágak és a nagyipar döntő részének képviselője, formálisan és informálisan is érvényesíteni tudja érdekeit az állami iparnak nyújtott támogatások kérdéseiben, és kevésbé van rákényszerítve, hogy problémáit saját erejére támaszkodva oldja meg.

E szélsőséges (a csak a piaci viszonyokra, illetve az irányítási problémákra hivatkozó) nézetek mellett realisabbnak tűnnek azok a megfogalmazások, amelyek az állami ipar jelenlegi strukturális problémáit nagyrészt az állami iparnak az ipar egészében játszott szerepével hozzák összefüggésbe [10]. Az állami ipar stabilizáló szerepe az áralakulás, a foglalkoztatásban játszott szerepe pedig a munkaerő-felszabadítás oldaláról az elmúlt években komoly fékezője volt az állami iparon belüli radikálisabb strukturális változásoknak, és egyben egyik tényezője a veszteségek keletkezésének. Az ÖIAG-hoz tartozó vállalatok jelentős részarányt képviselnek az osztrák ipari exporton belül, bizonyos körzetekben meghatározó foglalkoztatási szerepet töltenek be, és a kis- és középvállalatok ezreit látják el megrendelésekkel. Az állami ipar sokrétű és komoly gazdaságpolitikai szerepe erőteljes nyomást gyakorol az egyes vállalatokra és az állami ipar irányítására. E sokrétű szerepkör stabil betöltése érdekében bizonyos helyi, csoport- vagy éppen össz társadalmi érdekek szembekerülhetnek a gazdálkodás jövedelmezőségének szempontjaival, a struktúra megmerevedése irányába hatnak, fékezik a visszafejlesztésre érett tevékenységek megszüntetését. Az állami ipar strukturális, gazdálkodási problémáit a gazdaság egészében betöltött szerepével magyarázó nézetek is utalnak azonban az irányítás problémáira. Eszerint az ÖIAG irányítása elsősorban azért felelős, mert késik a strukturális problémák megoldására irányuló megalapozott koncepció kialakításával.

Az ÖIAG elnöksége 1982 őszén hagyta jóvá a társaság új vállalatpolitikai koncepcióját [6]. Az elkövetkező években követendő vállalatpolitika alapelvei között a tradicionális tevékenységi körök termékstruktúrájának felrészítés, modernizálása, a nem életképes termelési területek felszámolása és a hosszú távú versenyképesség biztosítása érdekében erőteljes diverzifikáció végrehajtása szerepel. A társaságon belüli irányítás továbbfejlesztésekor a vállalatpolitika alapelvei az ÖIAG-nak a vállalatok irányításában való erőteljesebb részvételét, a vállalatok költségérékenységének fokozását, a vállalatokon belüli irányítás decentralizálását tűzik ki célul.

Az ÖIAG és az egyes vállalatok struktúrafejlesztési elképzeléseinek megalapozottságával kapcsolatban azonban kérdőjelek merülnek fel. A jelentős visszafejlesztések ütköznek a foglalkoztatáspolitikai érdekekkel, széles körben elfogadott az a nézet, amely a munkahelyek megszüntetésével egyidőben új, stabil munkahelyek megteremtését várja el az állami vállalatoktól. Az állami ipar új orientációja, a vállalatok diverzifikációs programjai összességében ezt a feladatot nem tudják megoldani. Az ÖIAG diverzifikációs törekvései (amelyek az alapanyaggyártó vállalatoknál a végtermékgyártás arányának növelésére, a műszakilag-technológiailag igényes gépipari profilok meghonosítására irányulnak) több szakértő véleménye szerint jelentős kockázatot rejtene magukba. Az új tevékenységi körök (elektronika, műszergyártás) kialakítása elsősorban külső kooperációk révén valósítható meg, és kérdéses, hogy a vásárolt új technika, az új termékek, a külföldi partnerek által nyújtott értékesítési csatornák biztosítják-e majd a megfelelő világszerkezeti versenyképességet és így a termékszerkezetben mutatkozó problémák hosszú távú, biztonságos megoldását.

A kis- és középvállalatok szerepe

Az osztrák ipar szervezeti rendszerének fontos jellemzőjét, a kis- és középvállalatok jelentős súlyát és szerepét az ipari termelésben a gazdasági szakemberek az osztrák ipar helyzete és fejlődése szempontjából általában pozitívan értékelik. A kis- és középvállalatok jelentőségét, az osztrák ipar fejlődését előmozdító szerepét, támogatásuk szükségességét hangsúlyozó közvélemény háttérében azonban *nemcsak gazdasági megfontolások, hanem politikai tényezők is állnak*: a magánvállalkozók érdekképviselői szerveinek erős politikai befolyása, a megnyerésük érdekében folytatott propaganda. Az állami iparban a közelmúlt kedvezőtlen gazdasági eredményei széles körben bizonyos szkepticizmust idéztek elő a nagyvállalatokkal kapcsolatban, ami szintén kedvezőbb megvilágításba helyezte a kis magánvállalkozásokat.

A kis- és középvállalatoknak a gazdaság fejlődésében betöltött szerepét vizsgálva a gazdaságkutatók első helyen említik, hogy a foglalkoztatás biztosítása terén e vállalati szféra jelentős feladatokat vállal magára [2], a foglalkoztatás terén betöltött szerepe egyrészt a munkahelyek számában elfoglalt jelentős mennyiségi arányukból adódik. Másrészt a gazdaságkutatók rámutatnak arra, hogy az új munkahelyek megteremtésében elsősorban a kisvállalatok töltenek be vezető szerepet: az 1973 és 1981 között létrejött (mintegy 23 600) új munkahely csaknem felét a *kilenc főnél kisebb* kisvállalkozások teremtették meg. A kis- és középvállalatok kiemelkedő arányban vállalnak részt a szakképzésben: a szakmunkástanulók 67%-a 1981-ben a kis- és középvállalatoknál nyert elhelyezést [5].

A gazdaságkutatók igen jelentős hatásokat tulajdonítanak a kis- és középvállalatoknak a társadalmi klíma javítása terén. Szociológiai vizsgálatokra hivatkozva hangsúlyozzák, hogy a kis- és középvállalatok dolgozói és vezetői körében általában magasabb fokú a munkával való megelégedettség, nagyobb a vezetők döntési jogköre, egyértelműbben alakulnak a felelősségi viszonyok. A kis- és középvállalatok egy adott körzetben kiszélesítik a munkaalkalmak közötti választási lehetőséget, ami előmozdítja a munkaerő és a foglalkoztatási lehetőségek struktúrájának jobb megfelelését, a munkavállalók számára tágabb választási lehetőségeket teremt, közelíti a munkahelyeket a lakóhelyekhez.

Az általános jellegű gazdaság- és társadalompolitikai érvek mellett a WIFO-nak a különböző méretű vállalatok és üzemek teljesítményének összehasonlítására irányuló kutatásai is fontos információkat adnak a kis- és középvállalatok helyének, szerepének megítéléséhez [2; 5].

A WIFO 1981-ben végzett vizsgálata (6. táblázat) az osztrák iparban az *üzemek* szintjén egyértelműen a 100–500 főt foglalkoztató kis középüzemek termelékenységí és jövedelmezőségi fölányét mutatták ki.⁴ *Vállalati* szinten az egy főre jutó nettó termelési érték a vállalati méretek növekedésével egyenes arányban változott. Az elemzés azonban kimutatta, hogy az 1000 főnél többlet foglalkoztató vállalatok termelékenység-

⁴ Az idézett felmérés az 1976. év adataira épül. 1983-ban a WIFO a vizsgálatot – 1981. évi adatokkal – megismételte [5], ekkor azonban már csak üzemi szintű adatok álltak a rendelkezésre. Ennek a frissebb elemzésnek az eredményei egybecsengnek a korábbi adatokra vonatkozó elemzés tapasztalataival (1/2. melléklet).

Az osztrák iparvállalatok és üzemek hatékonysági és jövedelmezőségi rangsora, 1976

Méretcsoport a foglalkoztatottak száma alapján	Termelékenység*	Jövedelmezőség*
Üzemek		
kisüzemek	3	2
kis középüzemek	1	1
nagy középüzemek	2	3
nagyüzemek	4	4
Vállalatok		
kisvállalatok	3	1
kis közép vállalatok	4	2
nagy közép vállalatok	2	4
nagyvállalatok	1	3

Forrás: [2].

*Egy foglalkoztatottra jutó nettó termelési érték.

**Egy foglalkoztatottra jutó nyereség.

gi fölénye abból adódik, hogy ezek a nagyvállalatok többségében a legnagyobb termelékenységet felmutató kis középüzemekből épülnek fel. A kis- és a kis közép vállalatok (100 fő foglalkoztatottig, illetve 100–499 foglalkoztatottal) a jövedelmezőséget tekintve a legjobbnak bizonyultak, azaz a vizsgálat tanúsága szerint a nagyvállalatok hatékonysági fölényüket a jövedelmezőség vonatkozásában már nem tudják érvényesíteni.

Ennek magyarázatát az osztrák gazdaságkutatók a nagyvállalatok vezetési veszteségeiben (managerial diseconomies of scale) látják. A nagy gazdasági szervezetekben a szükségszerűen hierarchikussá váló irányítás információs és ellenőrzési veszteségeket idéz elő, amelyek a vállalat piaci teljesítményében korlátozzák, megsemmisítik a vállalat termelékenységi előnyeit. Emellett a vizsgálat azt is kimutatta, hogy a nagyvállalatok költség szerkezetében a beruházási és a bérköltségek egy főre vetítve magasabbak, mint a kisebb vállalatok fajlagos költségei.

Az osztrák gazdasági szakemberek a nemzetközi munkamegosztás új tendenciáinak elemzése alapján egyértelműen növekvőnek ítélik meg a kis- és közép vállalatok jelentőségét a fejlett ipari országok gazdaságán belül. A gazdaságkutatók elemzése szerint a fejlett ipari országokban perspektivikusnak ígérkező ágazatok, termékek (magas műszaki igényeket kielégítő, az életgörbe felívelő szakaszán elhelyezkedő termékek, gyártási ágak) a termelés szervezeti oldaláról éppen a kis- és közép vállalatok fokozott részvételét igénylik. Ezeken a termelési területeken a kis- és közép vállalatok versenyképességét nagyfokú rugalmasságuk, a rendelkezésükre álló magasan kvalifikált munkaerő és a kis közép vállalati méretekben is jól alkalmazható rugalmas, modern technika teremtheti meg.

Ezzel szemben az életgörbe érett szakaszába került és így a nagy szériájú tömegtermelést igénylő ágazatok és termékek a nemzetközi munkamegosztás átrendeződése szerint egyre inkább a fejlődő, iparosodó országokban összpontosulnak. Ezek a nagy gazdálkodó szervezetekben előnyösebben szervezhető termelési folyamatok fokozatosan kivonulnak a fejlett ipari országok termelési struktúrájából, azokba a gazdasági régiókba, ahol az ipar fejlesztése átvett technológiával, a tömeges szakképzetlen munkaerőre támaszkodva elsősorban e területen hajtható végre.

A nemzetközi munkamegosztás tendenciái így erőteljesen befolyásolják a fejlett országok ipari szervezetét is. A nagy nemzetközi konszernek, vállalatbirodalmak — mint a nemzetközi munkamegosztás átrendeződési folyamatának fő mozgatói — a jövőben is megtartják hatalmi pozícióikat. A nagy nemzetközi vállalatok versenyelőnyei széles körű piaci hatalmukra és tág tőkeallokációs lehetőségeikre épülnek, amelyek segítségével a költségek szempontjából legkedvezőbb termelési helyekre tudják csoportosítani termelésüket.

A mérethierarchia másik végén elhelyezkedő kis- és középüzemek szerepének erősödése várható. Ezek növekvő gazdasági szerepüket akkor tudják betölteni, ha a piaci rések kitöltésére irányuló termékfejlesztési politikát folytatnak, rugalmasan konvertálható magas színvonalú technikát, képzett munkaerőt alkalmaznak, és ezek a perspektivikus, felfelé ívelő termelési területekhez kapcsolódnak.

A „sikeres óriások” és a „mozgékony törpék” között helyezkednek el a nemzeti nagyvállalatok, amelyek a piaci hatalom tekintetében nem vehetik fel a versenyt a világ nagy konszernjeivel, rugalmasságuk terén pedig hátrányban vannak a kisvállalati szervezetekkel szemben. Ezek a nemzeti nagyvállalatok azonban általában fontos belső ellátási és foglalkoztatási szerepet töltenek be, ezért fennmaradásukhoz komoly társadalmi-gazdasági érdekek fűződnek. Helyzetük erősítése érdekében e vállalatok számára az irányítás decentralizálása, tevékenységük diverzifikálása tekinthető járható útnak.

Bár az osztrák gazdasági szakemberek általában igen jelentős szerepet tulajdonítanak a kis- és középvállalatoknak az iparfejlődés strukturális alkalmazkodóképességének fokozása szempontjából, a kis- és középvállalatoknak az állam általi közvetlen támogatását nem tartják szükségesnek.

A kis- és középvállalatok helyzetének megóvása és megerősítése érdekében a gazdaságpolitikának nem szükséges sajátos eszközökkel, közvetlenül támogatást nyújtani e vállalati körnek. A gazdaságkutatók rámutatnak azonban arra, hogy a neutrális, az általános támogatás elvén nyugvó gazdaságpolitika közvetve a nagyobb gazdasági szervezeteknek kedvez (amelyek gazdaságpolitikai befolyásukra támaszkodva előnyösebb pozíciót élveznek e támogatások elosztásakor). Ha a gazdaságban erősíteni kívánják a műszakilag offenzív, rugalmas alkalmazkodásra képes kisszervezetek körét, fontos gazdaságpolitikai feladat, hogy ezek alapításának felgyorsítása, a versenyben maradásuk biztosítása érdekében épüljenek ki azok a környezeti viszonyok, amelyek segítik a kis- és középvállalatok gyenge pontjainak támogatását.

Az osztrák gazdaságkutatók szerint a kis középvállalatok helyzetének megerősítése érdekében szükségesnek látszik egy olyan intézményrendszer kiépítése, amely szervezett segítséget képes nyújtani a kisvállalkozások alapításának jogi, szervezési kérdéseiben, a rendszeres műszaki információk beszerzésében, és szervezési tanácsadással áll a

kisvállalkozók rendelkezésére. Bár a kisipari vállalkozókat tömörítő kamara égisze alatt ilyen szolgáltató tevékenység részben már folyik, a szakemberek ennek további kiépítését, megerősítését tartják szükségesnek. E törekvés jegyében kezdődött el 1983-ban az ún. Venture Capital Aktion megszervezése. Ez az akció a kisvállalkozók vállalatalapítási törekvéseit karolná fel, tőkerészesedéssel, szakmai támogatással segítené a vállalkozási ötletek megvalósítását.

Míg az elméleti és a gyakorlati szakemberek széles köre egyetért abban, hogy a kis- és középvállalatok management és információs hátrányait az említett intézkedésekkel mérsékelni kell és lehet, vita folyik arról, hogy mennyiben szükséges a kis- és középvállalatok versenyben való sebezhetőségét mérsékelni. A kis- és középvállalatok megszűnése, csődje Ausztriában is jelentős méreteket ölt, a vizsgálatok szerint e megszűnések döntő hányada az alapítást követő első öt évben következik be.

A kisvállalkozók érdekképviselői szervei és a kisvállalatoknak a strukturális alkalmazkodásban döntő szerepet tulajdonító elméleti szakemberek a gazdaságpolitikától a kisvállalatok túlélésének elősegítését várják (hitelekkel, közvetett támogatásokkal, válsághárító teamek létrehozásával), míg a „tisztá verseny” hívei szerint az ilyen jelleget beavatkozások a piaci szelekció gyengüléséhez, a hatékonyság csökkenéséhez vezetnek.

1. melléklet

A Top-akció kritériumrendszere

<i>Kritériumok</i>	<i>Súlyok</i>
1. A vállalat dinamikája	
1.1. A vállalatok termelésének alakulása	2,4
1.2. Az export-forgalom fejlődése	2,4
1.3. A vállalat tőkeereje (saját erőből való finanszírozási készség)	2,4
1.4. Anyagi beruházások alakulása	2,4
1.5. A foglalkoztatottak számának alakulása	1,4
1.6. A termelési programnak a változó piaci viszonyokhoz való alkalmazkodása	4,0
1.7. Vállalati tervezés és vállalati belső szervezet	<u>4,0</u>
	19,0
2. A vállalat struktúrapolitikai fontossága	
2.1. Egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték	3,3
2.2. A hozzáadott érték aránya a vállalati termelési értékben	3,3
2.3. A vállalat fő termékének feldolgozottsági foka (Unit Value)	3,3
2.4. A vállalat kutatási-fejlesztési tevékenységének intenzitása	3,3

*Kritériumok**Súlyok*

2.5. A vállalat foglalkoztatási struktúrája a projekt előtt	3,3
2.6. Az energiafelhasználás a termelés százalékában a projekt előtt	<u>3,3</u>
	19,8
3. A projekt struktúrapolitikai fontossága	
3.1. A projektben szereplő termék (csoport) keresletének alakulása	3,7
3.2. A projektben szereplő termék feldolgozottsági foka (Unit Value)	3,7
3.3. A projektben szereplő termék RCA értéke a fejlett országokban	3,7
3.4. A projekt innovációs tartalma	3,7
3.5. A foglalkoztatási struktúra változása a projekt végrehajtásával	3,7
3.6. A projekt regionális hatásai	<u>3,7</u>
	22,2
4. A vállalat és a projekt fizetési mérlegben játszott jelentősége	
4.1. A vállalat külföldi értékesítési hálózata	4,2
4.2. A vállalat exportkvótája a projekt előtt	4,2
4.3. A vállalat exportkvótájának várható változása a projekt eredményeként	4,2
4.4. Az importkvóta változása a projekt végrehajtása után	4,2
4.5. A projekt hatása a vállalat energiafelhasználására	4,2
4.6. A külföldi vállalatok piacrészesedésének változása a belföldi piacon a projekt végrehajtása után	<u>4,2</u>
	25,2
5. A projekt mellékhatásai	
5.1. A projekt hatása a belföldi konkurrenszerekre	2,0
5.2. A tanácsokra háruló infrastrukturális kiadások a projekt végrehajtásakor	2,0
5.3. A projektben szereplő termelés környezetvédelmi hatásai	2,0
5.4. A projekt nyersanyag-ellátási hatásai	<u>2,0</u>
	8,0
6. A projekt céljának elérése	
6.1. A projekt teljes megvalósulásának várható időtartama	1,7
6.2. A projekt megvalósulásának műszaki és piaci kockázata	1,7
6.3. A projekt megvalósulásának pénzügyi kockázata a vállalat oldaláról	<u>1,7</u>
	5,1

Forrás: [3].

Az osztrák üzemek teljesítménye nagyságkategóriák szerint, 1981

Üzemek méretcsoportjai a foglalkoztatottak száma szerint	1 főre jutó nettó termelési érték, 1000 \$	1 foglalkoz- tatottra jutó beruházás, 1000 \$	A nyereség az árbevétel %-ában
Az iparba sorolt üzemek			
0–99	316	54	8
100–499	370	53	13
500–999	338	76	9
1000 felett	336	88	4
Ipar összesen	346	66	8
A „kisiparba” sorolt üzemek			
0–4	167	29	20
5–9	186	27	14
10–19	209	30	11
20–49	234	32	10
50–99	248	32	9
100–499	269	27	10
500 felett	287	14	17
Kisipar összesen	220	29	12

Forrás: [5].

IRODALOM

1. Aiginger, K.: Bereiche der Wirtschaftspolitik—Die Industrie. In: Abele, H.—Nowotny, E.—Schleicher, S.—Winckler, G. (Hrsg.): Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik. Wien, 1982.
2. Aiginger, K.—Tichy, G.: Entwicklungschancen der Klein- und Mittelbetriebe in den achtzigen Jahren. München, 1982.
3. Aiginger, K.—Bayer, K.: Die Top-Aktion (Eine neue Form der Investitionsförderung). WIFO – Monatsberichte, 1982, 10. sz.
4. Beinsen, L.: Ziele und Instrumente der österreichischen Wirtschaftspolitik. In: Abele, H.—Nowotny, E.—Schleicher, S.—Winckler, G. (Hrsg.): Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik. Wien, 1982.
5. Beitrag der Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung zum Mittelstand-bericht 1983 der Bundesregierung. WIFO-Studien, 1983.
6. Grundsätze und Leitlinien der Unternehmenspolitik der ÖIAG. ÖIAG Journal, 1981, 3–4. sz.

7. Knapp, H.: Wie angebotsorientiert ist die Österreichische Wirtschaftspolitik? Wirtschaftspolitische Blätter, 1983, 1. sz.
8. Memorandum über die Entwicklung der Österreichischen Wirtschaft im Jahre 1982 und im ersten Halbjahr 1983. WIFO-Studien, 1983.
9. Möglichkeiten einer Innovationsorientierten Strukturpolitik. WIFO-Studien, 1982.
10. Nowotny, E.: Gemeinwirtschaft in Österreich – Umfang und Bedeutung für die Volkswirtschaft. Die Österreichische Gemeinwirtschaft, Wien, 1982.
11. Nowotny, E.: Institutionen und Entscheidungsstrukturen in der österreichischen Wirtschaftspolitik. In: Abele, H.–Nowotny, E.–Schleicher, S.–Winkler, G. (Hrsg.): Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik. Wien, 1982.
12. ÖIAG Geschäftsberichte 1982.
13. Die österreichische Gemeinwirtschaft im 1976. Österreichische Statistische Zentralamt, Wien, 1980.
14. Perspektiven der österreichischen Industrie. Schriftenreihe der Bundeswirtschaftskammer 47, 1982.
15. Starken und Schwachen im Österreichischen Export. WIFO-Studien, 1983.
16. Statistisches Handbuch für die Republik Österreich. Wien, 1982.
17. Vorschläge zur Industriepolitik. Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen, 1978.

DR. WILCSEK JENŐ

Dr. Wilcsek Jenőt, aki az MTA Ipargazdasági Bizottságának megalakulásától kezdve tagja volt, 1983 decemberében 85. születésnapja alkalmából köszöntöttük Osztrovszki György akadémikussal, a Bizottság elnökével. Beszélgetésünket, amelyet még folytatni szerettünk volna, az Ipargazdasági Szemlében is közre kívántuk adni. 1984. február 3-án azonban már utolsó útjára kísértük a Farkasréti temetőben. A Pénzügyminisztérium részéről Vincze Imre miniszterhelyettes, a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem részéről Szabados Anna egyetemi tanár búcsúztatta, sok barátja, tisztelő tanítványa jelenlétében.

Wilcsek Jenővel a hazai közgazdasági élet egyik nagy egyéniségét veszítettük el. Életútja, óriási és sokoldalú tudása, a gazdaságirányítási reform előkészítésében és bevezetésében játszott szerepe egyaránt rendkívül figyelemreméltó volt. 1898. december 19-én, Budapesten született. Tanulmányait is itt végezte, jogi doktorátust szerzett, majd évtizedekig az Oetl Antal Vasöntőde és Gépgyár (ma: Gábor Áron Gépgyár) vezető tisztségviselője, sok évig kereskedelmi igazgatója volt. Ez idő alatt jogi és közgazdasági tudásához a gépipar műszaki-technológiai kérdéseiben is biztos ismeretekre tett szert. Amikor e vállalatot államosították, az új vállalatvezető, Csörgő János – a későbbi kohó- és gépipari miniszter, aki korábban is ennél a vállalatnál dolgozott, és Wilcsek Jenő tudását és magatartását jól ismerte – maga mellé vette vállalatvezető-helyettesnek. Rövidesen az Országos Anyag- és Árhivatalba, majd az Országos Terhivatalba hívták és helyezték át, és 1957-ig különböző szintű beosztásokban itt dolgozott.

Kezdetől fogva bekapcsolódott az Országos Számviteli Bizottság munkájába, az általános és szakmai számlakeretek alapján az egységes számviteli rendszer bevezetésébe. A Bizottság munkájában az elnök Szász Antal, Gráber Pál és Veress László mellett vezető szerepet játszott. Hasonlóan nagy szerepe volt az okleveles könyvvizsgálói képzésben, és közben rövid ideig az Irodaszervező Nemzeti Vállalat igazgatói funkcióját is betöltötte. Ár, számviteli, szervezési és üzemgazdasági kérdésekben a legjobb szakértők közé számított, s az Országos Terhivatalban töltött évek során azután rengeteg ismeretet, tapasztalatot szerzett ehhez a szocialista gazdálkodás és tervezés kérdéseiben is.

1957 elején rögtön bekapcsolódott a gazdaság helyreállításának munkájába, tagja volt annak a Varga István által vezetett bizottságnak, amely kidolgozta egy új, javított, a piaci viszonyokat jobban figyelembe vevő gazdaságirányítási rendszer alapelveit. E javaslatokból akkor és fokozatosan a következő években viszonylag kevés valósult meg, de újra visszatérhetett ehhez a munkához – egy nagy figyelmet keltő összefoglaló koncepció kidolgozásával – az 1968-as gazdaságirányítási rendszer előkészítése során. 1957-től 1968-ig a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem professzoraként az Ipargazdasági tanszék vezetője volt. Összesen mintegy 200 cikket, több könyvet írt, ezek közül jó néhány a maga idejében alapvető útmutatást adott, nem eggyel újranyomtatva ma is találkozhatunk. A tanszéken oktatók új generációját nevelte fel, szerkesztésében jelent meg azóta is egyetlen kétkötetes Ipargazdaságtan tankönyvünk.

Az egyetemről 70 éves korában nyugdíjba ment, de oly jó fizikai és szellemi kondícióban, hogy amikor az újonnan létrehozott Pénzügykutatói Intézet igazgatójának hívták meg, elfogadta ezt a felkérést. 1975-ig volt az intézet igazgatója és további 3 évig a pénzügyminiszter tanácsadója. Ekkor, 80 éves korában vonult végleg nyugdíjba, és már csak ritkábban jelent meg és szólalt fel egy-egy tudományos konferencián, tanácskozáson, az MTA Ipargazdasági Bizottságában, a Magyar Közgazdasági Társaságban és másutt.

Sokoldalú tudásának elismeréseképpen egy időben az MTA három bizottságának: a Közgazdaságtudományi, az Ipargazdasági és a Szervezéstudományi Bizottságnak is tagja volt. Sok évig tagja volt az MSZMP Közgazdasági Elméleti Munkaközösségének, elnöke a Magyar Közgazdasági Társaság Ipari Szakosztályának. Több más kitüntetés mellett 3 alkalommal részesült a munkaéremrend arany fokozata kitüntetésben.

Óriási tapasztalatai különleges szerepet biztosítottak számára a gazdaságirányítási reform előkészítésében, bevezetésében és továbbfejlesztésében. Nemcsak az volt ritka adottsága, hogy műszaki és pénzügyi, mikro- és makrogazdasági kérdésekben egyformán elismert szakértőnek számított, hanem az is, hogy a tőkés gazdálkodás és vállalatvezetés *gyakorlatát* személyes tapasztalatból ismerte. Éppen ezért javaslatait mindig nagy realitásérzék jellemezte, jól ismerte a tervezés korlátait, a közvetlen irányítás buktatóit, de a piac működésével kapcsolatban sem voltak illúziói.

Sok kérdésben egyéni álláspontot képviselt, emellett ki is tartott, és az élet gyakran őt igazolta. Legutolsó beszélgetésünk kapcsán felidézte azt a tanulmányát, amelyben még bizonyítania kellett, hogy a szocialista gazdaságban is lehetséges infláció, és azt a nézetét is, hogy a magyar gazdaságban jobban kézben kellene tartani az inflációt. Kezdetől fogva – a reform előkészítésének során is – azt az álláspontot képviselte, hogy a munkabérek növelését nem helyes a vállalati nyereséghez kapcsolni. A béreket központilag kell szabályozni (a nyereségkorlát éppen ezáltal készítet a munkatermelékenység növelésére), s a dolgozóknak a vállalati nyereség növelésében való érdekelttségét a nyereségrészesedéssel biztosíthatjuk megfelelően.¹ Az elsők között lé-

¹ Bizonyára nem érdektelen, ha idézzük az Ipargazdasági Szemle 1970, 1. számát (101. old.): „Az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja 1970. január 23-án a Magyar Tudományos Akadémia Képes termében vitát rendezett dr. Wilcsek Jenő: 'A munkatermelékenység emelésének gazdasági ösztönzése. A munkabérek központi szabályozása és a munkaerő-gazdálkodás' című, a Kutatócsoport megbízásából készített tanulmányáról. A tanulmány a címben megjelölt problémakör sokoldalú elemzését adja, majd ebből az alábbi főbb következtetéseket vonja le:

1. A munkatermelékenység egyéni ösztönzésének lehetősége korlátozott. A munkás elsősorban a munka intenzitására van befolyással, a termelékenység tartalékai alapvetően a munkaszervezésben és a technikai színvonal emelésében rejlenek.
2. A munkásoknál az alapvető ösztönző a munkabér. A bérek differenciálásának elsősorban vállalaton belül kell megvalósulnia.
3. Célszerűtlen és elvileg is vitatható, hogy a bérek alakulását a nyereségtől tesszük függővé. A jelenlegi rendszer sokkal inkább a bérek emelésére, mint a nyereség növelésére ösztönöz. A piacnak a vállalatot kellene differenciálnia és nem a munkást. A jelenlegi konstrukció szerint, ha a vállalat „megél” az általánosnál alacsonyabb bérekkel, eredményében a piac értékítélete alig jut kifejezésre.
4. A nyereségben való egyéni érdekelttséget célszerű a nyereségrészesedésre korlátozni és a bérek szabályozását külön megoldani. Ilyen módszer nemcsak elméletileg helyesebb, de nagyon egyszerűsíthetné a ma jóformán áttekinthetetlen jövedelemszabályozási rendszert is. A termelés tényleges költségei tisztábban jelentkeznének, és az adóalap korrekciója is szükségtelenné válna.

pett fel a vállalati szervezet túlzott centralizációja ellen, de az MTA Ipargazdasági Bizottságának egyik tavalyi ülésén a kisvállalatok szerepének misztifikálását is elutasította.

A gazdaságirányítási reform most folyó továbbvezetésének előkészítésében már nem vett és sajnos már nem vehet részt. Megalapozott, szélsőségektől mentes, biztos tudását nélkülöznünk kell, de a felszabadulás utáni közel négy évtizedes munkája maradandó érték, sok követendő tanulsággal. Munkásságának részletesebb értékelése, munkáinak bibliográfiájával, bizonyára nem várat sokáig magára.

Román Zoltán

VITAFÓRUM IDŐSZERŰ KÉRDÉSEKRŐL (A MAGYAR KÖZGAZDASÁGI TÁRSASÁG IPARI SZAKOSZTÁLYÁNAK TEVÉKENYSÉGÉRŐL)

Már hagyomány, hogy az Ipargazdasági Szemlében időnként beszámolunk az MKT Ipari Szakosztályának tevékenységéről. Erre most az szolgál indítéku, hogy a két közgyűlés közötti időszaknak a felén túl vagyunk, így van miről számot adni és van még lehetőség arra, hogy a tapasztalatokból leszűrt következtetéseket a továbbiakban hasznosíthassuk.

Milyen fő irányokat ajánlott 1981-ben tartott közgyűlésünk a vezetőség figyelmébe a szakosztály tevékenységéhez?

– Tartalmi vonatkozásban az iparfejlesztéssel, az iparpolitikával, a termelési struktúrával, a vállalati szervezettel és a vállalaton belüli érdekeltséggel kapcsolatos kérdéseket jelölték meg. Igényelték továbbra is a vállalati gazdálkodás segítségét a kedvező tapasztalatok feltárásával, egymás közti megismertetésével.

– Javasolták sokszínű szervezési formák alkalmazását: szűkkörű szakmai vitákat, klubdélutánokat, kötetlen beszélgetéseket – a hagyományos jellegű, informáló előadások, a tagság széles körét érintő ankétok mellett, lehetőséget adva különösen a fiatal szakembereknek a társasági életbe való fokozottabb, aktív bekapcsolódásra.

Általában szükségesnek tartották a „kapuk szélesebbre tárását”, hiszen az iparban dolgozó, az iparral foglalkozó közgazdák száma nagy, sokféle és nagyszámú munkahe-lyen dolgoznak, s az érdeklődés a közgazdasági kérdések iránt növekszik.

[1. lábjegyzet folytatása]

A különböző árformák nem gyakorolnának a jelenlegihez hasonló befolyást a bérek alakulására. Megszűnhetne az a tarthatatlan állapot, hogy a bérek éppen a nagyüzemeknél alacsonyabbak, és emiatt ezek munkaerő-ellátása rosszabb. A vezetők érdekeltsége természetesen külön oldandó meg. 5. A feltétlenül szükséges központi bérszabályozás egyik lehetséges megoldásaként kínálkozik, hogy a központilag kiadott direktívák betartásával a szakszervezetek és a vállalatok szövetségei a szakmák béreiben állapodnának meg, egymást rendszeresen tájékoztatnák, és a megállapodások betartását szigorúan ellenőriznék. (A tanulmány a módszert csak felvázolja, részletes kidolgozását még nem adja.)”

A szakosztály igyekezett a közgyűlés ajánlásainak megfelelően végezni tevékenységét. Ennek fő formáját ebben az időszakban is a különféle rendezvények képezték. Ez bizonyul ugyanis a leginkább alkalmasnak arra, hogy aktuális, a szakemberek széles vagy meghatározott körében érdeklődésre számot tartó témákról a különféle vélemények „találkozzanak” egymással, felszínre kerüljenek, az álláspontok tisztuljanak. A témák kiválasztásánál a „bőség zavarával” küzdöttünk, hiszen gazdasági fejlődésünk megváltozott körülményei, új vonásai, feladatai az ipart különösen érintik. A gond inkább az volt, hogy olyan előadókat és korreferátumot tartó szakembereket találjunk, akik vállalkoznak arra, hogy több fórumon tárgyaltsanak és az államigazgatásban is napirenden levő kérdéseket újszerűen, a tagság számára „többletet” adva, vitára alkalmas módon adjanak elő.

Nehéz lenne – de nem is szükséges – felsorolni mindazokat a témákat, amelyek az Ipari Szakosztály rendezvényein az elmúlt három évben napirenden voltak. Évente nyolc-tíz alkalommal került sor előadásra, ankétára, kerekasztalvitára, klubdélutánra. Témáinkból kiemeljük, hogy az ipar helyzetével, feladataival több alkalommal foglalkoztunk. Visszatérő programunk volt a következő év terve ipart érintő feladatainak megtárgyalása. Ankét vitatta meg – írásban kiadott tézisek alapján – az iparfejlesztés hosszú távú koncepciójának egyes kérdéseit. A vállalati fejlesztési stratégia és piacpolitika kialakításához kívánt hozzájárulni az az ankét, amely az ipar várható külgazdasági helyzetével foglalkozott a VI. ötéves terv hátralevő időszakára.

Napirendre kerültek az iparvállalatok gazdálkodását érintő kérdések. Vállalati gazdasági vezetők mondták el véleményüket, tapasztalataikat az exportösztönről és az importgazdálkodásról. Részben hasonló témája volt annak a vitának, amely az 1982-ben bevezetett új importgazdálkodási rend tapasztalataival és továbbfejlesztésének lehetőségeivel foglalkozott.

A rendezvények egy része olyan kérdésekkel kapcsolódott a vállalatok életéhez, amelyek irányító szervek vagy kutatóintézetek feladattervében szerepeltek. Vállalati gazdasági vezetők részvételével tartott ankéton vitattuk meg a vállalati középtávú tervezés helyzetét, továbbfejlesztésének lehetőségét, aminek alapját az OT Tervgazdasági Intézetének és az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjának felmérése képezte. Más alkalommal a vállalati teljesítmények mérésének, megítélésének módszertani és egyéb kérdései képezték a vita tárgyát. Módszertani és gazdálkodási kérdéseket egyaránt érintett az a klubdélután, amely az árrendszert továbbfejlesztésének és a gazdasági kalkulációnak egyes kérdéseivel foglalkozott.

Az általános érdeklődés kielégítésére – a hivatalos értékeléseket megelőzve – 1983 elején az Ipargazdaságtani Kutatócsoportnak az MKT megyei szervezeteivel végzett felmérése alapján megvitattuk a vállalati gazdasági munkaközösségek első tapasztalatait, és úgy tűnik, erről időtálló értékelést sikerült kialakítanunk.

Az Ipari Szakosztály – mint a megelőzőekben is – most is aktív részt vállalt a Közgazdász Vándorgyűlések előkészítésében és lebonyolításában. Így például az 1983. évi – Dunaújvárosban megrendezett – vándorgyűlésen, amelynek témája a magyar gazdaság szervezeti-intézményi rendszere volt, az Ipari Szakosztály vállalta a termelővállalat mint vállalkozó szervezeti kérdéseivel foglalkozó II. Szekció megszervezését. A szekció előadásai, amelyeket vállalati gazdasági vezetők és más szakemberek tartottak, az ezeket követő hozzászólások tartalmas, sokoldalú képet adtak a fontos témáról, a problémákról és tennivalókról.

A közgyűlés és az MKT elnöksége egyaránt felhívta a figyelmet a fiatal közgazdászok szélesebb körű bevonására. Rendezvényeinkre igyekszünk eljuttatni a meghívókat a minisztériumokban, vállalatoknál dolgozó fiatal szakemberekhez. Kapcsolatot teremtettünk — a tanszék közreműködésével — a Közgazdasági Egyetem végzős iparszakos hallgatóival. Egy alkalommal beszélgetésre hívtunk meg az egyetemre néhány vállalati vezetőt, ahol elmondták, hogy ők hogyan látják a fiatal közgazdászok munkába való beilleszkedését.

A fiatalok rendezvényeinken való részvételével és különösen aktivitásukkal még nem lehetünk elégedettek. Jobban meg kell ismernünk érdeklődési körüket, meg kell keresnünk azokat a formákat, amelyekkel aktívabb részt vállalnának a társasági munkából. Ebben támaszkodni kívánunk jogi tagvállalataink gazdasági vezetőire, és tervezük az évekkel ezelőtt a fiatalok körében végzett kérdőíves felmérés megismétlését.

A szakosztály évek óta törekszik arra, hogy szorosabb kapcsolatot teremtsen a gazdaságirányító szervek tevékenységével. Egyik célunk, hogy az ipar egészét vagy jelentős részét érintő akciók, rendelkezések előkészítéséhez a vállalati szakembereknek módjuk legyen véleményyt nyilvánítani. Ezzel segíthetnénk a döntés-előkészítést, és kedvezőbb feltételeket teremthetnénk az intézkedések fogadtatásához, megvalósításához is. Az ilyen kezdeményezések azonban csak ritkán találtak partnerre.

A szakosztály taglétszáma az évek során keveset változott, de 1983-ban (217 fő) 33-mal volt több az egy évvel korábbinál. Remélhetőleg e tendencia folytatódik. Nagyobb arányban szeretnénk bevonni a szakosztály munkájába az ipargazdasági intézetek munkatársait, hogy az elmélet és a gyakorlat közötti közvetítés feladtkörét jobban betölthessük.

1982 végén a szakosztálynak 15 budapesti iparvállalat volt jogi tagja, 1983 végére számuk 25-re növekedett. A jogi tagok pénzeszközökkel támogatják a Társaságot. Ennek fejében megbízottaik részt vesznek a Társaság és a szakosztályai által rendezett előadásokon, vitákon, elsőbbséget élveznek a vándorgyűléseken való részvételnél, meghatározott példányban megkapják a Gazdaság című folyóiratot. Az Ipari Szakosztály gyakran fordul az iparvállalati jogi tagok vezetőihez előadások, referátumok, vitaindítók megtartása érdekében.

Másfél évvel ezelőtt a két, Kőbányán levő gyógyszergyár — mindkettő jogi tag — közös helyi csoportot alakított, aminek keretében a gyógyszeripar fejlesztésével, a vállalati gazdálkodással összefüggő vállalati feladatokat, problémákat tárgyalják meg. Az első tapasztalatok szerint, ahol megvan az érdeklődés a helyi közgazdasági kérdések iránt, van egy-két vállalkozó kedvű, lelkes közgazdász — és nem utolsósorban a vállalat vezetői is felkarolják —, érdemes lehet helyi csoportot létesíteni.

A szakosztály legutóbbi rendezvénye (1984. február 23-án) egy kerekasztalülés volt a vállalati nemzetközi összehasonlítások tapasztalatairól. Befejezésül erről adunk rövid tájékoztatást. A vitát három vállalati szakértő — Budavári László (a Bakony Művek gazdasági igazgatója), Bosnyák Tamás (az Újpesti Gyapjúszővőgyár igazgatója) és Csontos Zoltán (a Kőbányai Gyógyszerárugyár gazdasági igazgatóhelyettese) — beszámolója indította. Elmondták, hogy az Ipari Minisztérium kezdeményezése alapján végzett nemzetközi összehasonlítások során milyen módszertani tapasztalatokat szereztek, milyen számszerű eredményeket kaptak, és ezeket hogyan tudták hasznosítani. A vitában 10 felszólaló vett részt. A vita összefoglalója megállapíthatta, hogy a nemzetközi

összehasonlítások a vállalatoknak fontos, nélkülözhetetlen információkat adnak. Ilyen összehasonlításokra műszaki paraméterek és különböző gazdasági mutatók tekintetében mindenütt szükség van, de a vállalatok teljesítményének összefoglaló számszerű értékelését sok módszertani bizonytalanság terheli. Az értékmutatók alkalmazása legtöbbször elkerülhetetlen, a valutaátszámítások azonban csak széles sávokban értelmezhető eredményeket adnak. Sokszor nem kellően ismert, hogy a külföldi vállalat milyen mértékű kooperációt vesz igénybe, az összehasonlításhoz tehát a „technológiai határok” nem jelölhetők meg pontosan. Az ilyen problémák az összehasonlítások eredményeinek külső értékelhetőségét gyakran bizonytalanná teszik.

A vitában sok érdekes módszertani tapasztalat is felszínre került, ötletes módszerek a naturális és érték-összehasonlítások kombinálására, a különbségek tényezőinek számszerűsítésére. Figyelmet keltett az a gyapjúiparban követett megoldás, hogy hat vállalat közösen készít ilyen összehasonlításokat, egyben a hazai vállalatok egymáshoz viszonyított helyzetét is elemezve. A vállalatok a nemzetközi összehasonlításokhoz az Ipari Minisztériumtól kapott módszertani segítséget örömmel üdvözlötték, és az is elhangzott, hogy bonyolult esetekben (az összehasonlítás lehetőségei, a források hozzáférhetősége stb. tekintetében ugyanis az egyes vállalatok között nagy különbségek vannak) külső szakértők bevonása célszerű.

A vita tanulsága szerint a termelékenység színvonalában a külföldi partnerekhez képest az összevetések mindenütt elmaradást jeleznek, de nagy különbségekkel. Egyértelmű, hogy az elmaradás jelentős része nem a gépi felszereltséggel, hanem a munka szervezettségével függ össze, ezt a vállalati gazdasági munkaközösségek (az ezekben elért jóval magasabb termelékenység) tapasztalatai is igazolják.

A vita résztvevői valamennyien úgy látták, hogy a vállalatoknál nélkülözhetetlenek a nemzetközi összehasonlítások helyzetük reális megítéléséhez, tennivalóik meghatározásához, fejlesztési stratégiájuk kialakításához. Helyes, ha ezt a tevékenységet a felügyeleti szerv ösztönzi és segíti, minden ágazatban – de a vállalati önállóság tiszteletben tartásával. Felvetették, hogy erről ritkábban is elégséges lenne jelentést tenni (ma ezt az Ipari Minisztérium minden évben kéri), értékelésüknél jobban számításba kellene venni az összehasonlítások korlátait és sokszor igen széles hibahatárát. Az a javaslat is elhangzott, hogy míg egyfelől kívánatos lenne, hogy más minisztériumok is nagyobb figyelemmel kísérik és ösztönözzék, segítsék a vállalati nemzetközi összehasonlításokat, nem volna-e jobb ezeket alapján mégis a vállalatok (beszámolási kötelezettség nélküli) belső ügyének tekinteni.

Szirtes Lászlóné*

*Az MKT Ipari Szakosztályának titkára.

Akik be kívánnak kapcsolódni a szakosztály tevékenységébe, rendezvényeibe, tagként vagy érdeklődőként meghívót szeretnének kapni, az MKT Titkárságán (V. Kossuth tér 4.) kérhetik jegyzékbe vételüket.

TERMELEKENYSÉGI TANÁCSKOZÁSOK KANADÁBAN ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOKBAN

A Nemzeti Termelékenységi Központok Európai Szövetsége 1983. őszi igazgató tanácsai ülést a kanadai tagszervezet meghívására Ottawában tartotta. Az ülés egy nagyobb tanulmányi program része volt, amelynek meghívottként a japán és más nem tag termelékenységi központok képviselői is részesei voltak.

November 7-én, 8-án és 9-én délelőtt Ottawában részt vettünk a „Kanada holnap” elnevezésű nagy országos tanácskozáson, amelyet Trudeau miniszterelnök nyitott meg. A tanácskozás nyitó plenáris ülésén az Egyesült Államok, Japán és Franciaország egy-egy neves szakértője előadást tartott, majd négy témakörben 20 kisebb csoportban folyt a vita. A záró plenáris ülés ezek beszámolóit, ajánlásait hallgatta meg és összegezte, több miniszter részvételével.

November 9-én délután vezető OECD-tisztviselő előadását vitattuk meg az állami innovációs politikáról, majd egy, a kanadai Nemzeti Termelékenységi Központ felállításának előkészítésével megbízott munkacsoport képviselőivel találkoztunk. A Szövetségnek ma a kanadai Ipari és Kereskedelmi Minisztérium megfelelő osztálya a tagja, s több tartományban működik munkaadói-szakszervezeti együttműködésre épülő termelékenységi központ; most egy ilyen struktúrájú nemzeti központot terveznek létrehozni. November 11-én Quebec tartomány regionális termelékenységi központjával való ismerkedésre adtak lehetőséget.

Az Egyesült Államokban (Washingtonban) november 14–16-án tartott konferencián pontosan ütemezett, gazdag program adott képet az amerikai termelékenységi törekvésekről és ezek intézményi háttéréről. A tanácskozást tagszervezetünk, a Kereskedelmi Minisztérium „Termelékenység, technológia, innováció” részlege biztosította, alapos előkészítéssel. A különböző állami szervektől, vállalatoktól, intézetektől és más intézményektől számos szakértőt hívtak meg; ezek előadásai és megvitatásuk sokoldalú tájékoztatást nyújtott. Beszámolót kaptunk a Reagan elnök által szeptember 26–28-ra a Fehér Házba összehívott és az ezt előkészítő termelékenységi konferenciákról is.

Az igazgató tanácsai ülés szokás szerint áttekintette az adott év munkáját, megtárgyalta a következő év (1984) programját, és a folyó ügyek mellett néhány témáról behatódóbb vitát is folytatott. Így megvitatatta a termelékenységi kampányok, ezek között a legutóbbi norvégiai kampány tapasztalatait; meghallgatta az 1984 májusában Oslóban sorra kerülő IV. Termelékenységi világkongresszus előkészítéséről szóló tájékoztatót, valamint az 1983 májusában Japánban tartott Nemzetközi Termelékenységi Szimpóziumról szóló beszámolót és a Japán Termelékenységi Központ elképzelését hasonló rendezvények folytatólagos összehívására. A Tanács kiegészítette a Szövetség Elnökségét, Spanyolország helyett Kanada képviselőjét hívta az Elnökségbe, és Román Zoltán személyében három évre új alelnököt választott.

A Termelékenységi Szövetség és a termelékenységi központok tapasztalatairól legutóbb az Ipargazdasági Szemle 1983. évi különszámában adtunk bővebb tájékoztatást. Az Ottawában és Washingtonban tartott (nagyreszt a műszaki fejlesztéssel foglalkozó) konferenciákról a Kutatás-fejlesztés Tudományszervezési Tájékoztató 1984, 2. száma

fog részletesebb beszámolót közölni. A Szemle e számában a két konferencia tapasztalatainak következő rövid összefoglalása mellett három ismertetésnek adunk helyet: a kanadai ülések anyagából a Kanadai Gazdasági Tanács egyik legújabb tanulmányát és az OECD képviselőjének beszámolóját, az Egyesült Államokban hallottakból pedig egy, a termelékenység vállalati mérésével foglalkozó előadást ismertetünk.

A termelékenység kérdéseinek kezelését az Egyesült Államokban és Kanadában ma az jellemzi, hogy mindkét ország kormánya aggodalommal figyeli termelékenységi és műszaki fölényük vesztesét Japánnal és más tőkés országokkal szemben. A *legmagasabb szinten* vizsgálják: hogyan állítható meg ez a folyamat. A kormányzat általános gazdaságpolitikáján túl is *felelősséget* érez aziránt, hogy segítse a termelékenység növekedését, a műszaki haladást, valamint kedvezőtlen foglalkoztatottsági hatásai mérséklését. A változások fékezésétől tartózkodnak, de a várható következmények felmérésére, befolyásolására nagy figyelmet fordítanak. Mind a műszaki haladás, mind a változásokhoz való alkalmazkodás szempontjából különleges fontosságúnak látják az *oktatás* színvonalának emelését, rendszerének korszerűsítését.

Kiemelt jelentőséget tulajdonítanak annak, hogy műszaki és termelékenységi *vezető szerepük* veszélyeztetettségét a legszélesebb körben tudatosítsák, vezető szerepük megerősítését az érdekkonfliktusok áthidalását követelő közös *nemzeti cél*nak fogadjassák el. A termelékenységnövelés fő hajtóerejének a versenyt, fő útjának a *műszaki haladást* és az ezzel adekvát vezetést-szervezést tekintik. A műszaki fejlesztést a piaci hatásokon túl a legkülönbözőbb állami eszközökkel is ösztönzik és támogatják.

Hasonló fontosságúnak minősítik a társadalmi partnerek, a vállalatoknál a *vezetés és a dolgozók* jobb együttműködését. A gyorsan terjedő vállalati termelékenységi programok, a minőségi kör és egyéb mozgalmak közös alap gondolata: kezdeményezés, összefogás, osztozás az eredményekben. A kormányzat nem szabályozza, de erőteljesen ösztönzi e törekvéseket. A különböző regionális és nemzeti, központilag támogatott és (amerikai sajátosság) magánvállalkozásként működő termelékenységi központok egyik fő tevékenysége ennek az irányzatnak az erősítése. Kanadában eléggé rendszeresek a vállalatok közötti termelékenységi összehasonlítások, az Egyesült Államokban is támogatják ezeket, de az adatokat természetesen anonim módon kezelik.

Az iparpolitika kérdései és globális eszközei előtérben állnak, a szelektív eszközök alkalmazásáról vita folyik. Nem tapasztaltam egyetértést az ágazati prioritások kérdésében. Hogy a kormányzat képes-e egyes támogatásra érdemes ágazatok, gyártási ágak kiválasztására, s arra, hogy ezek élre törését a nemzetközi versenyben sikerrel támogassa, erről megoszlanak és *inkább tagadóak* a nézetek. Az Egyesült Államokban a két párt választási harcának egyik vitakérdése lett ez, s máris kirajzolódik a különböző érdekcsoportok harca. Kanadában elsősorban a vállalatok és a kormányzat párbeszédétől és közös akcióitól várják a megoldást. E tapasztalatokból *magyar szempontból* az egészséges gazdasági mechanizmusnak, ebben a piaci versenynek tulajdonított alapvető szerep mellett különösen érdemes megfontolásra, adaptálásra, ahogyan a minőség, hatékonyság, termelékenység problémáit nemzeti kérdéssé kívánják tenni, és ennek megoldására minden erőt és eszközt mozgósítani próbálni.

AZ OECD-ORSZÁGOK KORMÁNYAINAK INNOVÁCIÓS STRATÉGIÁI*

A 17 OECD-országról készített áttekintés szerint elfogadott és összefüggő (konzisztens) nemzeti innovációs stratégiával vagy a műszaki fejlődés átfogó koncepciójával kevés kormány rendelkezik. Valójában csak Franciaország, Japán és Kanada fejlesztett ki *átfogó rendszert a K+F és az innovációk ösztönzésére*. Az ezekre a tevékenységekre vonatkozó ösztönzők a legtöbb országban csak részlegesegek, bár igen változatosak mind a közvetlen, mind a közvetett eszközök tekintetében. A széles körben alkalmazott eszközöket az 1. táblázat foglalja össze.

Sok országban azonban nem koordinálják, sőt még csak következetesen sem használják fel azokat az eszközöket, amelyek a legerőteljesebb hatást fejtik ki az innovációs készsége. Maguk az innovációs politikák is igen változók: esetenként véletlenszerűek, vagy kevésbé megalapozva versenyeznek más iparpolitikai törekvésekkel az elsődlegességért, vagyis a még megszerezhető erőforrásokért. Számos országban viszont a költségvetési korlátok nehezítik a korábbi közvetlen támogatások fenntartását, ami szintén szűkíti az alkalmazott eszközök körét. Ebből a szempontból kétségtelen, hogy azok az országok sem alkalmazzák az 1. táblázatban felsorolt eszközök mindegyikét, amelyek rendelkeznek konzisztens innovációs és műszaki fejlesztési stratégiával. Ennek oka lehet az is, hogy az eszközök közül jó néhány több célt is szolgál, s ezért közvetlen hozzájárulásuk az innováció sikeréhez alacsony, vagy alkalmazásuk hátrányos a gazdálkodás más területein (pl. költségvetési kieséssel járnak).

Az innováció és a műszaki fejlesztés, illetve a gazdaság teljesítménye és az általános gazdasági klíma között szoros és kölcsönös a kapcsolat. Sok kormányzat ezért is növelte a műszaki fejlesztéshez nyújtott támogatását, különösen az alábbi eszközök felhasználásával:

- adókedvezmények,
- innovációs folyamatok közvetlen támogatása,
- új, innovatív vállalatok támogatása,
- innovációs atmoszféra, környezet megteremtése.

Az *adókedvezmények* a kormányok figyelmének középpontjában állnak. Az ilyen jellegű intézkedések célja, hogy az innoválás és a beruházások érdekében növeljék a vállalatoknál a rugalmasan felhasználható pénzügyi alapokat, s ezzel ösztönözzék és megjutalmazzák a kockázatot vállaló és megújulásra törekvő magatartást. Az adókedvezményt elsősorban a K+F költségek és a bevezetett új technológiák esetében alkalmazzák. A 17 OECD-ország erre vonatkozó adóeljárásait tanulmányozva az alábbi következtetések vonhatók le:

- Minden ország megengedi, hogy a K+F folyó költségeit a vállalatok levonják a jövedelemből mint adóalapból. (Belgiumban, Kanadában és Svédországban a vállalatok a K+F költségeknek több mint 100%-át vonhatják le a jövedelemből!)
- Az országok többsége engedélyezi a gyorsított leírást a K+F tevékenységhez kapcsolódó berendezések és épületek esetében.

*Graham Vickery (OECD) a Termelékenység Szövetség 1983. novemberi ottawai ülésén tartott előadása alapján.

Az innovációk ösztönzésének kormányzati eszközei

Az eszközök típusa	Példa a lehetséges eszközökre
1. Állami tulajdonban levő vállalatok	Innováció kezdeményezése és finanszírozása az állami kézben levő iparágakban, vállalatoknál
2. Tudományos intézetek	Kutatólaboratóriumok finanszírozása és eredményeik ingyenes vagy kedvező feltételekkel való átadása
3. Közoktatás	Az általános, a szakmai és az egyetemi oktatás innovációs feladatok szolgálatába állítása; az alkotókészség fejlesztése az oktatás során
4. Információs módszerek	Állami információs hálózatok és központok, tanácsadó és konzultációs szolgáltatások szervezése és működtetése
5. Pénzügyi eszközök	Innovációs exporthitelek, kölcsönök, szubvenciók adása, pénzügyi hozzájárulás egyes innovációkhoz, állami biztosítékok innovációs hitelek felvételekor
6. Adózás	Adókedvezmények (jövedelem, bér- és kereseti adók csökkentése stb.)
7. Jogi és igazgatási szabályozás	Jogi szabályozások, szabványok, szabadalmak, felügyelő tevékenységek megszervezése
8. Gazdaságpolitikai eszközök	Országos és regionális tervezés, vállalati egyesülések, társulások ösztönzése stb.
9. Állami megrendelések	Központi vagy helyi államigazgatási szervek vásárlásai, prototípusok megrendelése stb.
10. Közszolgáltatások	Szállítási, hírközlési, egészségügyi szolgáltatások
11. Kereskedelem	Kereskedelmi megállapodások kötése, vámtarifák kialakítása, valutaárfolyam-szabályozás
12. Tengerentúli képviseltek	Kereskedelmi és hadiszállítási kirendeltségek létesítése.

Forrás: Rotwell, R.: Government Innovation Policy. Some Past Problems and Recent Trends. Technological Forecasting and Social Change, 1982, 22. sz.

– Sok országban van lehetőség arra, hogy a vállalatok a K+F költségek adójára hitelet kapjanak (pl. Franciaországban, Japánban, Kanadában, Spanyolországban és az USA-ban).

– Majdnem minden ország megengedi a vásárolt licenc-, know-how- és találmányi díjak levonását az adóalapból; néhány ország (pl. Franciaország, Írország és Japán) a technológiák eladását adókedvezménnyel serkenti.

Természetesen ezek az adókedvezmények akkor igazán hatásosak, ha a vállalatok nyereségesek. Általában nincs egyértelmű kapcsolat az egyes országok K+F kiadásainak

színvonalára és az adókedvezmények mértéke között. Megállapítható viszont, hogy a beruházási eszközök csökkentése — amiben nagy az adókedvezmények szerepe — növeli ezek keresletét, ami gyorsítja az új berendezések és ezzel az innovációk elterjedését az iparban.

A gyorsított leírás alkalmazásával kapcsolatban a következő megállapítások tehetők. Svédország kivételével minden országban létezik a gyorsított leírásnak valamilyen formája, vagy általános érvénnyel, vagy a vállalati vagyoni (aktívák), esetleg a működési terület alapján szelektáltan. Finnországban, Írországon és Nagy-Britanniában a beruházási kiadások már az első évben teljes mértékben levonhatók. A gyorsított leírás az adóztatás reagálása a nagy ütemű inflációra, a műszaki haladás felgyorsult növekedésére és a magasabb selejtezési rátákra a tőkeigényes iparágakban, és fontos része a beruházás növekedését és az összes kereslet fokozását célként kitűző kormányzati politikának.

Több ország beruházási engedményeket is nyújt, megengedve, hogy a vállalatok a beruházási költségek több mint 100%-át levonják az adóalapjukból. 10 országban pedig lehetőség van arra is, hogy — a beruházások ösztönzése érdekében — a vállalatok adómentes beruházási tartalékot képezzenek. Úgy tűnik azonban, hogy hosszú távon csökkenhet az adókedvezmények hatása. Ezt az NSZK és Hollandia különböző módokon már figyelembe is vette. Ugyanakkor azok az országok, amelyekben az 1980-ig tartó időszakban a legkisebb volt a beruházások növekedése, most a beruházások területére összpontosítják az adókedvezményeket.

Sok ország nyújt tekintélyes összegben közvetlen *pénzügyi támogatást* az iparnak. A támogatásnak csupán egy része (Nagy-Britanniában, Norvégiában és Svédországban csak kisebb hányada) szolgálja a K+F és az innováció céljait; a legtöbb kormánytámogatásnak más céljai is vannak. Az említett három országban a teljes támogatásnak több mint a fele a lemaradó (leszakadó) vállalatoknak, iparágaknak és területeknek jut, tehát ez szerkezeti és regionális gondokat is enyhít. Az ilyen segítség az innováció és a műszaki fejlődés gyorsítása mellett jórészt még a foglalkoztatás javítását és szociális, jóléti célokat is szolgál. Meg kell még jegyezni, hogy a közvetlen támogatásban egyszerre két, egymással ellentétes irányzat érvényesül. Az EGK nagyobb országaiban néhány iparág és technológia költség- és kutatásigényessége, illetve a K+F eredmények polgári és hadi célokra való alkalmazásának jelentősége miatt a támogatásokat főként az energetika, a szállítás, a repülőgépipar és a mikroelektronika területére koncentrálnak. Ez jellemző például Franciaországra, az NSZK-ra és Nagy-Britanniára. Az EGK kisebb országai inkább a műszaki fejlődés és az innováció általános helyzetének javítására helyezik a hangsúlyt, s ezért az országokban a kis- és közepes méretű vállalatok kapják a közvetlen támogatások jelentősebb részét. Általánosan is megállapítható azonban, hogy a központi erőforrások néhány technológia fejlesztésére való koncentrálásával párhuzamosan *fokozódik a kormányok érdeklődése a kisvállalatok iránt*, különösen azok iránt, amelyek új és fejlett, sikeresnek ígérkező technológiát alkalmaznak.

A kockázatos vállalkozásoknak való tőkejuttatás és az ilyen vállalatok kockázatának finanszírozása az USA-n kívül ritkán fordul elő, pedig ennek módszerét néhány országban — különösen Japánban — már kifejlesztették. Az illetékes minisztériumok vagy a kormány által támogatott fejlesztési bankok részvények vásárlásával segítik az ígéretes vállalatokat Ausztráliában, Franciaországban és az NSZK-ban; más országokban külön-

féle ösztönzőket alkalmaznak, hogy növeljék a tőke vállalkozási hajlandóságát. Az USA-ban a kockázatvállalást a nyereségadó mértékének megváltoztatásával segítik, és – Kanadához hasonlóan – adókedvezményeket biztosítanak a K+F célú társulásban részt vevőknek. A kisvállalatoknak nyújtott támogatások pedig kiterjednek a vezetési munka színvonalának javítására, a piacfejlesztési akciók támogatására és a pénzügyek területére, valamint a K+F személyi kérdéseire is.

Az *innováció környezetének* témacsoportja a szabályozás, az állami megrendelés és az egyetemi képzés tekintetében vet fel újdonságokat. Sok kormány egyszerűsíteni és harmonizálni igyekszik a vállalatokat érintő szabályozásokat, és fokozottan törekszik az egyes rendelkezések összehangolására, összes hatásuk együttes mérlegelésére. Az erőteljesen szabályozott iparágakban általában a túlszabályozás megszüntetését és a verseny fokozását próbálják elérni (pl. a hírközlésben vagy a szállításban). Nemegyszer a verseny „törvényeit” kívánják tisztázni: Japán, az EGK és az USA például mindinkább arra törekszik, hogy a K+F területén nagyobb együttműködés alakuljon ki a versenyző vállalatok között.

Az *állami megrendelések* sok termék esetében nagyon jelentősek. A kormányzati igények meghatározása és a szállító (megrendelést teljesítő) vállalatok kiválasztása számottevően befolyásolja az innovációs képesség alakulását. A kormányok általában ösztönzik a külföldi partnerekkel való együttműködést, különösen, ha azok hírközlési és számítógép-rendszereket, valamint repülőgépeket vásárolnak. Az utóbbi időben kísérletek történtek arra, hogy kiszélesítsék az együttműködést, és ez a kutatás-fejlesztésre is kiterjedjen.

Az iparnak végzett szakértői munkák intenzívebbé tételére minden OECD-ország fontosnak tartja az *egyetemek szerepének* növelését az innovációs és K+F folyamatokban. Egyetemek alapítására is sor került, de maguk az egyetemek is létrehoznak új egyetemi központokat, amelyek máris magukra vonták az ipar figyelmét. Ez különösen a biotechnológia, a mesterséges intelligencia, az anyagtudományok és a szilárdtestfizika területén következett be. Tudománypolitikai probléma ezen belül az, hogyan, miként ösztönözzék az ipari kapcsolatok kiépítését, hogy ez ne veszélyeztesse az egyetemek elsődleges szerepét, az oktatást és az alapkutatások elvégzését.

Az *innovációs politika jövőjét* várhatóan négy tényező befolyásolja majd erőteljesebben. Az innovációs politika alakításában figyelembe kell venni, hogy egyre nagyobb lehetőség kínálkozik egyes, minden iparágban és minden vállalatnál legjobban alkalmazható élvonalbeli *technológiák elterjesztésére*. Ilyen technológia például a számítástechnika alkalmazása. Ez az innováció javítja a versenyképességet, és lehetővé teszi a potenciális nyereség tényleges megszerzését a vállalatok széles köre számára.

A *kormányzati ösztönzés* nemzetenként változik, ezt a közvetlen beavatkozások nagyobb vagy kisebb aránya fejezi ki. Az ipari költségstruktúrájának és a kormányzat költségvetésének évi változásai, valamint a különböző iparágak és vállalatok közötti jelentős eltérések azt indokolják, hogy a támogatások eddiginél rugalmasabb alkalmazására és jobb kombinálására van szükség. Sok megoldásváltozatot kell kidolgozni annak érdekében, hogy a központi támogatás összhangban legyen az adott kormányzati és vállalati feltételekkel. Igen kevés *értékelés* született a kormányzati támogatással végrehajtott programokról és a különböző programok összehasonlításáról. Nem értékelték azt sem, hogy az innovációkat különböző megfontolások alapján különböző eszközökkel ösztönző kormányok támogatása végül is mennyire volt hatékony.

A kormányok nemzeti és a vállalatok nemzetközi innovációs stratégiáival kapcsolatban megállapítható, hogy a vállalatok fokozatosan kiterjesztik a más cégekkel közös nemzetközi beruházási és kooperációs tevékenységet. A fejlett technológiát alkalmazó gyártási ágakban (így a repülőgépipar, az űrkutatás, a hírközlés, a biotechnológia és a mikroelektronika területén) növekszik a vállalatok közötti kapcsolat a beruházási tevékenységben, a közös vállalkozások terjedésében, az egymás tőkéjében való részesedés formájában és a licencek átadásában, átvételében. Mindez – a kutatási és fejlesztési tevékenység szélességének és mélységének növelésével – fokozza a résztvevők innovációs képességét. Ezzel szemben a pusztán nemzeti keretben gondolkodó innovációs politikák hatékonysága egyre több kérdőjelet vet fel.

Sárkány Péter

TERMELÉKENYSÉG, MŰSZAKI HALADÁS ÉS KÜLKERESKEDELEM – EGY KANADAI GAZDASÁGPOLITIKAI ELEMZÉS AJÁNLÁSAI*

A kormánytól független személyekből (üzletemberekből, egyetemi tanárokból, kutatókból, szakszervezeti vezetőkből, volt kormányzati tisztviselőkből) álló Kanadai Gazdasági Tanács¹ 1983. évi jelentése a termelékenység stagnálásának két fontos tényezőjével, a műszaki fejlődéssel és a külkereskedelemmel, foglalkozik. A termelékenység középpontba kerülése természetes: miközben visszaszorult az infláció, és látszanak az 1930-as évek válsága óta legsúlyosabb visszaesés végének jelei, eközben a termelékenység nyolc éve nem nőtt, s ez beárnyékolja a gazdasági növekedés és az életszínvonal jövőbeli kilátásait is. A műszaki fejlődés és a külkereskedelem kiemelésében a gyakorlatias megközelítésmód tükröződik: a gazdaságpolitika e két területén a kormányzati beavatkozás eszközeivel a termelékenység alakulása viszonylag közvetlenül befolyásolható.

A jelentés három részre, illetve tíz fejezetre tagolódik. A bevezetést követő fejezetben a termelékenység-növekedés lassulásának tényezőit, valamint a gazdasági növekedés és a termelékenységjavulás forrásait tekinti át. A második rész teljes egészében a műszaki fejlődés témájával foglalkozik. Ezen belül a harmadik fejezet a műszaki haladás mibenlétét vizsgálja, a negyedik és az ötödik fejezet részletesen elemzi az új ötletek, eljárások, termékek keletkezését, bevezetését és elterjedését. A hatodik fejezet öt fontosabb kanadai innovációpártoló kormányprogram tényleges működését vizsgálja, viszonylag részletesen. A hetedik fejezet a jelentést készítő bizottságnak azokat az ajánlásait fejt ki, amelyek megvalósításával a technikai haladás folyamata az országon belül felgyorsítható. A harmadik rész tárgyalja a külgazdasági politika kérdéseit. Ezen

*The Bottom Line. Technology, Trade, and Income Growth. Economic Council of Canada. Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, 1983, 169 old.

¹E szervezetről az Ipargazdasági Szemle 1983. évi Különszáma (146–149. old.) ad közelebbi tájékoztatást.

belül a 8. és 9. fejezet elemzi a külkereskedelmi politika eszközeinek a termelékenységre és a gazdasági növekedésre gyakorolt hatásait, s áttekint néhány tipikus, a külkereskedelem által indukált szerkezeti és alkalmazkodási problémát. A 10. fejezet a kül gazdasági politikára vonatkozó, alapvetően a liberalizálás előnyeit hangsúlyozó ajánlásokkal zárul.

A kanadai termelékenység növekedési üteme 1973 után drámai mértékben csökkent (1. táblázat). Bár a fontosabb OECD-országok mindegyike a termelékenység növekedésének jelentős lassulását tapasztalta, Kanada mérlege e tekintetben sokkal kedvezőtlenebb volt, mint a többi fejlett tőkés orszáé.

1. táblázat

Az egy foglalkoztatottra jutó kibocsátás évi átlagos növekedési üteme a kanadai gazdaság egyes szektoraiban, 1961–1982, %

Időszak	Gazdaság egésze	Mezőgazdaság	Feldolgozó ipar	Egyéb termelő ágazatok	Szolgáltatások
1961–1973	3,5	6,4	4,5	3,2	2,0
1973–1982	0,2	2,7	0,6	–0,2	–0,1

A kanadai gazdaság dezaggregáltabb elemzéséből kitűnik, hogy a termelékenységi dinamika visszaesése már a válság kezdetén széleskörűen jellemző volt. 39 gazdasági ágazat 1961–1973 és 1973–1981 közötti termelékenységnövekedési ütemét összehasonlítva megállapítható, hogy a termelékenység csak néhány ágazatban javult az 1973–1981-es időszakban, míg 26 ágazatban romlott. A visszaesés különösen erőteljes volt a mezőgazdaságban, a bányászatban, a gumi- és műanyagiparban, a kohászatban, a fémfeldolgozó iparban, a közlekedésben, az energiaszolgáltató ágazatokban és a nagykereskedelemben – a felsorolt ágazatok többségében az ütem csökkenése abszolút csökkenést is jelent. (Az ágazatok között: halmozódásokat is követni képes input-output számítások még érzékenyebben jelezték a termelékenység lelassulását. Eszerint 1973 és 1978 között 35 ágazatban esett vissza a munkatermelékenység növekedési üteme az 1961–1973-as időszakhoz képest.)

A jelentés összeállítói több helyen hangsúlyozzák, hogy számukra a termelékenység mint az életszínvonalat meghatározó egyik legfontosabb összetevő érdekes. A termelékenység stagnálása egyelőre azért nem állította meg teljesen az életszínvonal-növekedést, mert nőtt az aktív keresők népességen belüli részaránya, továbbá a külkereskedelmi forgalom bővülése is hozzájárult a jólét emelkedéséhez. Hosszabb távon azonban feltétlenül szükség lesz a termelékenység növekedésére is.

A *műszaki haladás* ütemének felgyorsításán és a külkereskedelemben rejlő előnyök kihasználásán kívül természetesen más eszközök is vannak a termelékenység és a gazdaság stagnálásának megszüntetésére. A jelentés azonban csak e két tényező elemzésére és a velük kapcsolatos ajánlások megfogalmazására vállalkozik, kilátásba helyezve, hogy a szükséges kutatások lezárását követően egy későbbi tanulmány visszatér a termelékenység egyéb vonatkozásaira is.

A jelentés összeállítói szerint a műszaki fejlesztési politika kialakításakor a technikai haladás három módját célszerű megkülönböztetni: 1. az új technológia, termék *kitalálását, előállítását*, 2. az új technológia, termék, egyéb innováció *első hazai adaptációját* és 3. *hazai terjedését*. A szerzők – gazdaságosságát tekintve – az első típusú fejlesztést egyértelműen a másik kettő mögé sorolják. Véleményük szerint az alkalmazott K+F-kiadások növelése esetleg hozzájárul a termelékenység növekedéséhez, az alap kutatások hasonló hatása felől azonban kétségeik vannak. Az alacsony hatékonyságban feltehetően szerepe van a K+F-támogatások nem mindig célratoró elosztásának és az eredmények számonkérésében mutatkozó következetlenségeknek. A bizottság szerint törekedni kell a K+F-ráfordítások eddignél jobb hasznosítására, s ennek egyik eszköze a kormányzati támogatások címzettjeinek körültekintőbb kiválasztása. A támogatás odaítélése csak egy – ágazatonként különböző – vállalati méretközű fölértékelés céljára; mérlegelni kell a vállalat termelési szerkezetének diverzifikáltságát, a tulajdonos nemzetiségét, az adott ágazat alatechnológiájában rejlő lehetőségeket, az ágazat koncentrációját stb.

Az innovációk országok közötti és országon belüli terjedésének gyorsulása kézzelfoghatóan növelné a kibocsátást és az életszínvonalat. Nem szabad megelégedezni azonban a társadalmi hasznokkal együtt jelentkező olyan költségekről, amelyek például a korábban beruházott állóeszközök gyors ütemű avulásából, a beruházási ráta szükség szerű emelkedéséből, a munkaerő átstrukturálódásából és hasonlókból fakadnak.

A külföldön létrejött innovációk gyors meghonosításában egyaránt érdekelt az importversennyel szembesülő hazai termelő és a versenyképességének fenntartására törekvő exportőr. A kanadai technológiatranszferben viszonylag jelentős szerepet játszanak a multinacionális vállalatok. (A bányászatban és a feldolgozó iparban a külföldi irányítású vállalatok tőkéje az összes eszköz közel háromötödét teszi ki, viszont az említett két szektor a GNP-nek csak egynegyedét állítja elő.) A gazdaság nem kompetitív ágazataiban, ahol a nemzetközi nagyvállalatok jelenléte elhanyagolható, a jelenlegi kormányzati műszaki fejlesztési politika főleg a tulajdonosok és a vállalatvezetők nyereségérdekeltségére és „túlélési ösztöneire” hagyatkozik. A jelentés szerint a jelenleginél nagyobb kormányzati részvétel volna célszerű az innovációk terjesztésében: elsősorban az információáramlás megszervezésében, az adaptációk kockázatának csökkentésében, az ugyanazon iparágakon belüli szélsőséges fejlettségiszínvonal-különbségek felszámolásában, az országon belüli regionális terjedési sebesség gyorsításában, az állami kézben levő ágazatok innovációs tevékenységének fokozásában. Az innováció mindhárom típusát ösztönözné, ha a K+F-kiadások vállalati szinten mutatkozó haszna közeledne a társadalom ennél magasabb „nyereségszintjéhez”.

A műszaki fejlődés kormányzati támogatásának egyik legerőteljesebb, ugyanakkor legvitatottabb formája a magánvállalatok innovációs tevékenységének szubvencionálása. A jelentés nyomatékkal szól arról, hogy a támogatások odaítélésénél és folyósításánál olyan mechanizmusokat kell kialakítani, amelyek lehetővé teszik a szubvencionálás hatékonyságának folyamatos értékelését, és biztosítják a szakszerűséget.

Az előbbi általános kritikai megjegyzések több szövetségi kormányprogramot is érintenek, így az ún. vállalatfejlesztési programot (a több elődprogram összevonásával és szelektálásával 1977-ban kialakított új program fő tevékenységét a kis- és középvállalati innovációs akciók szubvencionálása és alkalmazkodási kölcsönök folyósítása

jelenti), a Nemzeti Kutatási Tanács felügyelete alá tartozó ipari kutatás-támogatási programot (a program kereteiben támogatott kutatások költségeinek a felét a költségvetés fedezi), valamint az ipar és a hazai kutatóhelyek együttműködését szorgalmazó, az előbbieknél kisebb pénzügyi keretekkel gazdálkodó programot. A szerzők nem vonják kétségbe a szubvencionálás szükségességét, azonban hangsúlyozzák a takarékoság és a célszerűség szempontjait: nem szabad elmaradnia az utólagos értékelésnek és a társadalmi ellenőrzésnek.

A kormányzati műszaki fejlesztési politika hatékonyabbá tétele érdekében a jelentés 16 pontból álló ajánláslistát fogalmazott meg. Ezek között szerepel, hogy

- a kormány fordítson nagyobb figyelmet a külföldi innovációk meghonosítására és az átvételt követő gyors vállalati és regionális elterjesztésükre;

- a tartományi kormányok támogassák pénzügyileg az adaptációhoz szükséges információs hálózat létrehozását és működését, különösen a tartományi és megyei önkormányzatok felügyelete alá tartozó infrastrukturális (egészségügy, oktatás stb.) ágazatokban;

- a különböző kormányzati szervek (Pénzügyminisztérium, Szabadalmi Hivatal stb.) és a kereskedelmi kamarák működjenek közre az innovációkra vonatkozó információk gyűjtésében és terjesztésében, saját hatáskörükben ösztönözzék az ismert legjobb technikák elterjesztését;

- a szövetségi kormány 1985-ig emelje a K+F-kiadásokat a GNP 1,5%-ára (a bizottság ezt minimális követelménynak tekinti, és javasolja: gazdasági ágazatokra lebontva határozzák meg a konkrét összegeket);

- a műszaki innovációs akciók két feltétel megléte esetén részesülhessenek szubvencióban: 1. a megvalósítandó program értékes legyen az ország számára, 2. a kormányzati támogatásra abban az értelemben legyen szükség, hogy nélküle a program nem valósulna meg;

- nagyobb figyelmet kell fordítani az innovációk munkahelyteremtő vagy -megszüntető hatására;

- a minisztériumok, amikor lehetséges, a támogatások odaítélésénél szorítkozzanak az elvárt végeredmények kijelölésére, a kívánt teljesítmény elérésének műszaki anyagi eszközeinek kiválasztását bízzák a vállalatokra.

A recessziót megelőzően a kanadai gazdasági növekedéshez kétségtelenül jelentős mértékben járult hozzá a *külkereskedelem* dinamikus bővülése. Napjainkban azonban, más országokhoz hasonlóan, vitatott a „tovább nyitás vagy az elzárkózás” alternatívája. A jelentés szerzői, sokoldalúan érvelve, egyértelműen az elzárkózással szemben foglalnak állást.

A kanadai külkereskedelmi szerkezetben a 70-es években tapasztalt jelentős arányváltozások a jelentés szerint nem interpretálhatók úgy, hogy a nyersanyagkivitel arányának növekedése következtében nőtt a hazai erőforrásoktól való függőség az exportban, illetve a hazai feldolgozó ipar importversenye. A magas színvonalú technológiát tartalmazó export ugyanis kiemelt támogatásban részesült, aminek következtében ennek az árucsoportnak a kiviteli dinamikája lényegesen meghaladta a nyersanyagokét vagy a hagyományos feldolgozó ipari termékekét. (A támogatás célja a nyersanyagexporttól való függés csökkentése és a szakképzett munkaerő foglalkoztatási gondjainak csökkenése volt.) A tanulmány szerzői felhívják arra a veszélyre a figyelmet, hogy a fel-

dolgozó ipari export erőltetése csökkentheti az egyébként elérhető nemzeti jövedelmet. Ezzel összefüggésben azt javasolják, hogy a feldolgozó ipari és az egyéb kivitel között a kormányzati exporttámogatások odaítélésénél ne legyenek megkülönböztetések. (Ez természetesen nem zárja ki a más megfontolásokat tükröző szubvenciók lehetőségét — például a fejlődő iparágak támogatását.)

Az importpolitika értékelésénél a jelentés készítői a kereskedelmi korlátozások kölcsönös leépítésének hasznát és az alkalmazkodási költségeken keresztül megnyilvánuló hátrányait vetették össze. Szakértői számítások szerint a GATT tokiói körtárgyalásán elfogadott vámleépítésektől várható nemzetijövedelem-növekedés durván 4–8 évi termelékenységnövekedés hozamával azonos. Továbbá, Kanada adatainak elemzése alátámasztja azokat az elméleti irodalomból ismert tételeket, amelyek szerint a kereskedelmi korlátozások leépítése rendszerint nagyobb termelékenységet eredményez, kedvez az optimális üzemméreték kiépítésének, a nagyobb gyártási sorozatoknak, a specializációnak. Mindezzel szemben, a költségoldalon, a gazdaságnak a nyitottság fokozódása következtében felgyorsult átstrukturálódása áll: a vállalatok vonatkozásában megállapítható, hogy a szerkezetátalakulás inkább a vállalatalapítások, mint a megszűnések számának ágazonkénti differenciálódásával ment végbe, s az alkalmazkodásnak ez nyilvánvalóan a kevésbé fájdalmas módja. A Kanadai Gazdasági Bizottság ugyanakkor számol az alkalmazkodási folyamat beruházási igényeivel is, és főleg az offenzív (pozitív) jellegű alkalmazkodás támogatását javasolja — például az exportőr szervezetek fejlesztését, az új termelési sorok létesítésének támogatását stb. A munkaerő alkalmazkodását illetően a jelentés összeállítói talán túlzottan derűlátóak (ezt az a körülmény menti, hogy adataik és a feldolgozott tapasztalatok főleg a 70-es évekre vonatkoznak, amikor a munkanélküliség aránya a jelenleginél lényegesen alacsonyabb volt): az utcára került munkások többsége talál munkát, még ha más ágazatban is, s magának a munkanélküliségnek az időtartama az esetek kétharmadában nem haladja meg a néhány hónapot. A bizottság ezzel összefüggésben az importverseny következtében állásukat elvesztő és új munkahelyet nem találó dolgozók külön jövedelemkiegészítésben részesítését javasolja, és szorgalmazza a munkahelykeresés támogatását is. Egyes válság-ágazatokban megfontolásra érdemes a korai nyugdíjazás rendszerének kiterjesztése is.

A jelentés végül állást foglal a GATT-megállapodásokban elhatározott vámleépítések végrehajtása mellett, s javasolja, hogy a recesszió befejeződését követően gyorsítsák meg a vámok és egyéb kereskedelmi korlátozások felszámolásának folyamatát.

Chernenszky László

VÁLLALATI TERMELÉKENYSÉGMÉRÉSI MÓDSZEREK AZ USA-BAN*

A vállalat termelékenysége javítása és a termelékenység mérése bizonyos fokig kölcsönösen feltételezik egymást. A termelékenység vállalati szintű irányzatainak számszerűsítése ugyanis megkönnyíti az erős és a gyenge működési területek megkülönböztetését és a teljesítmény javítása érdekében tett intézkedések eredményességének megítélését. A több vállalatra kiterjedő termelékenységmérés lehetővé teszi a más vállalatokhoz viszonyított teljesítmény értékelését is.

A vállalati szintű termelékenységmérés általános követelményei közül kiemelkedik, hogy 1. a vállalati vezetés céljainak megfelelő információs rendszert kell kialakítani, és 2. ennek összhangban kell lennie az iparág technológiai sajátosságaival. Nyilvánvaló, hogy egy magas fokon automatizált üzem termelékenységének számszerűsítésére létrehozott információs rendszer kevésbé alkalmas egy csekély mértékben gépesített munkafolyamat jellemzőinek elemzésére. Hasonlóképpen problematikus egy sokféle inputot felhasználó, több gyárból álló vállalatra szabott, tehát bonyolult és költséges termelékenységmérési rendszer kisüzemre való adaptálása. További szabály, hogy mivel minden adat kiszámítása költség, ezért nem érdemes olyan termelékenységi együtthatókat mérni, amelyeket a vállalatvezetés később nem használ fel.

A vállalati vezetésnek először is tisztáznia kell: mi az, amit mérni kíván. A termelékenység a legegyszerűbben kifejezve a kibocsátás és a ráfordítások hányadosa. Egy ilyen hányados azonban csupán egyetlen időpontra vonatkozik, miközben a termelékenység legérdekesebb vetülete éppen az időbeli változás. Ezzel összefüggésben a ráfordítás és a kibocsátás szerkezetében végbemenő változások követése, összehasonlítása okoz nehézséget.

A *kibocsátás* számbavételénél az időben változó összetételt súlyozási eljárással lehet összemérhetővé tenni. Ennek során először az egyes termékek kibocsátásának folyó áras értékét kell összehasonlítható áron kifejezni. A lehetséges összetétel-változás miatt természetesen az összes kibocsátás változatlan áron való kifejezése sem jelent kielégítő megoldást. Az egyes termékekből előállított mennyiségek összegzése a folyó áras adatok összegzéséhez hasonló problémákkal terhelt, a különféle termékekre a termelési ráfordításokat tükröző súlyokat célszerű megállapítani. A legelterjedtebb súlyrendszerek az egyes termékek 1. közvetlen munkaigényét, 2. gépóraigényét és 3. költségegyenértékét veszik alapul. A súlyok adekvátsága attól függ, hogy az üzem technológiája inkább munka- vagy állóeszköz-igényes, a különböző termékekben felhasznált anyagok értéke szélsőségesen eltér-e egymástól stb. Az egyes termékekből előállított mennyiségeket – bármely súlyozás esetén – a hozzárendelt súlyok figyelembevételével kell összegezni, így állapítható meg az összes kibocsátás.

Különböző típusú súlyozás alkalmazható a kibocsátásnak az egyes termelési tényezők felhasznált mennyiségéhez való viszonyításánál. Például az állóeszköz-hatékonyság megállapításakor a gépóra-együtthatók, a munkatermelékenység esetében a munkaóra-

*M. Naitove, a Plastics Technology folyóirat szerkesztőjének a Termelékenységi Szövetség 1983. novemberi washingtoni konferenciáján tartott előadása és G. E. Sadler e folyóirat 1982, 1. számában megjelent cikke alapján.

együtthatók és az energia- vagy anyagfelhasználás hatékonyságának mérésekor a termelési költség vagy a bázisidőszaki árak lehetnek a legmegfelelőbbek.

A kibocsátási indexek meghatározásához a bázisévet követő évek aggregált kibocsátásait kell a viszonyítási alaphoz hasonlítani. Az egymást követő évek kibocsátási indexei kiszámíthatók változó súlyok alkalmazásával (ekkor az egyes évek aggregált kibocsátásának számításához az adott évben aktuális egyenértékeket alkalmazzák) vagy változatlan súlyozással (ez esetben minden évben ugyanazokkal a bázisévi arányokkal összegzik a termékstruktúra egyes elemeit). Mindkét eljárásnak megvannak a maga előnyei. Az utóbbi megközelítés főleg akkor célravezető, ha a súlyozásnál szükséges egyenértékek nehezen állapíthatók meg minden évre. A változó súlyok alkalmazása elméletileg azért helyénvalóbb, mert segítségével figyelembe vehető a műszaki haladás és más hatékonysági változások kibocsátásra gyakorolt hatása. A változó súlyú kibocsátási indexek számításának alaképlete

$$\frac{Q_n P_n}{Q_1 P_1},$$

ahol

Q = az egyes termékekből előállított mennyiség,

P = a súlyozási tényező (egyenérték); az indexben 1 a bázis évet, n a tárgyévet jelöli.

Az állandó súlyú kibocsátási index formája

$$\frac{Q_n P_1}{Q_1 P_1}.$$

Fel kell hívni arra a figyelmet, hogy a változó súlyú index esetében a pénzformában kifejezett súlyozási egyenértékeket (P_n) a bázis év összehasonlító árain kell kifejezni a tárgyévi termelési mennyiségekkel való beszerzés előtt.

A kibocsátás rendszerint sokféle felhasználást igényel, s ez tükröződik a termelékenységi számítások fejlődésében is. Amíg a legtöbb iparágban a termelési költségek döntő hányadát a munkaerővel kapcsolatos kiadások tették ki, addig a munkatermelékenység mutatójának jutott kiemelt szerep. A közgazdászok, statisztikusok és vállalati vezetők néhány évtizede figyeltek fel arra, hogy a munkaerőt egyre növekvő mértékben helyettesítik az energiameghajtású berendezések, s ennek hatására fejlesztették ki a több tényezős — a ráfordítások között a tőkével és a munkaerővel számoló — termelékenységi indexeket (az USA-ban meghonosodott terminológiával: total factor productivity). Az 1973–74-et követő világméretű energia- és nyersanyagár-emelkedések e ráfordítások határfokának figyelembevételét is előtérbe helyezték. Szükségessé vált a ráfordítások minél teljesebb körének számbavétele a termelékenységmérésnél. Az Amerikai Termelékenységi Központ 1977. évi megalapítása óta szorgalmazza olyan teljes termelékenységi (total productivity) számítások elterjesztését, amelyek a tőke-, a munkaerő-, az anyag- és az energiaráfordításokat egyaránt figyelembe veszik.

Az egyes ráfordítási tényezők volumenének irányzatai nehezen ítéltethők meg a folyó áras adatok alapján, mivel költség- és ártrendjeik alakulása eltér egymástól, s így az összegzésnél a torzítások elkerülhetetlenek volnának. Az összehasonlító árak alkalmazásának célja a természetes mennyiségek közötti ráfordítás-eredmény kapcsolat köze-

lítése, kiszűrve ezáltal az eltérő ütemű áremelkedésekből származó különbségeket, a termékszerkezet módosulásának hatásait. Ennek segítségével a vállalatvezetést olyan tényezőkre, összefüggésekre vonatkozó információkkal kell ellátni, amelyek alakulását döntéseivel befolyásolni képes (a ráfordítási és a kibocsátási árak módosítását rendszerint nehezebb elérni, mint a technológiai folyamatok módosítását, a belső szervezési intézkedések végrehajtását stb.).

A *munkaráfordítások* leginkább megfelelő kifejezése a ledolgozott órák száma. A fizetett órák száma a különféle fizetett távollétek kiszűrésének nehézségei miatt pontatlanabb számbavételi mód. A ledolgozott órák munkaköri és szakképzettségi különbségektől eltekintő egyszerű összegzése a munkaráfordítások színvonalának változását kevésbé képes jelezni, mint a különféle munkák értékét – például a munkabéreköltségekkel – súlyozó rendszer. (A munkaráfordítások bérköltségekkel való közelítése esetén figyelembe kell venni a bérjárulékokat is, és más ráfordításokhoz hasonlóan változatlan árakon kell kifejezni a munkaráfordításokat is.)

Az *anyagfelhasználás* a termelési folyamathoz szükséges összes anyag- és alkatrészfelhasználást, a bér munkák anyagráfordításait, a csomagolóanyagokat stb. magába foglalja. Lényeges a vásárolt és a felhasznált anyagok mennyiségének megkülönböztetése: a vásárolt anyag egy része ugyanis a vizsgált időszakban készletet képez, míg az anyagfelhasználás egy hányada a korábbi készletekből való, a vásárlók és a felhasználások volumene, költsége tehát ritkán azonos. Az anyagok sokfélesége miatt az anyagfelhasználás összesítésének szokásos módja az aktuális anyagráfordítások összegzése. Idősorok elemzésénél az anyagköltségeket természetesen változatlan árakon kell kifejezni. A deflációhoz szükséges részletes anyagárindexeket az USA-ban a Bureau of Labor Statistics teszi rendszeresen közzé.

Az *energiafelhasználást* hagyományosan az anyagfelhasználás részeként tüntették fel. A 70-es évek közepétől szükségessé vált a ráfordítás elkülönített számbavétele. Az energiaigényesség változásának követéséhez a természetes mértékegységek alkalmazása egyszerűbb, mint a folyó áras költségek elemzése. Különböző energiaspecifikus felhasználása esetén a hőegyenértékben való összegzés a legelterjedtebb. Ugyanakkor a változatlan árszintű energiafelhasználási költségek meghatározása is szükséges a több tényezős termelékenységi indexek kiszámításához.

A *tőke* a vállalat saját, illetve bérelt állóeszközeit, a pénzkészleteket, az anyag- és árukészleteket foglalja magába. A tőkeráfordítások megállapításához összegezni kell az egyes alkotóelemek értékét, majd a folyó áras érték deflációját követően a tőke piaci értékének és jövedelmezőségének figyelembevételével lehet meghatározni a tőkének a kibocsátáshoz való „hozzájárulását”.

Az alapadatok vázolt előállítását követően a termelékenységi és hatékonysági mutatók viszonylag széles köre számítható ki: a parciális hatékonysági mutatók (munka-, tőke-, energia- és anyagfelhasználás hatásfoka), különböző – a helyettesítési folyamatokat is jelző – ráfordításarányok (tőke/munka, energia/tőke, anyag/energia stb.), összetettebb indexek. Ez utóbbiak közül kiemelkedik a tőke- és a munkaráfordításokat a hozzáadott értékhez viszonyító hányados (total factor productivity), illetve az összes ráfordítást a kibocsátás teljes értékéhez viszonyító hatékonysági mutató (total productivity). A számítások menetét jól összefoglalják a következő feltételezett adatokat közlő táblázatok.

1. A ráfordítások súlyszámainak meghatározása

Ráfordítás	A ráfordítás dollárban	A ráfordítás súlya (az ös- szes ráfordítá- son belüli arány)
Munkaerő		0,30
Anyagfelhasználás		0,35
Energiafelhasználás		0,20
Tőke		0,25
Összes ráfordítás		1,00

2. A teljes termelékenységi (total productivity) index kiszámítása

Ráfordítás	Ráfordítási index (1)	A ráfordítás súlya (2)	Súlyozott rá- fordítás (3 = 1 · 2)
Munkaerő	101,4	0,30	30,42
Anyagfelhasználás	103,7	0,35	36,30
Energiafelhasználás	105,2	0,20	21,04
Tőke	106,0	0,15	15,90
Összes ráfordítás			103,66
Összes kibocsátás			109,40
Teljes termelékenység			105,54

3. A több tényezős termelékenységi (total-factor productivity) index kiszámítása

Ráfordítás	Ráfordítási index (1)	A ráfordítás súlya (2)	Súlyozott ér- ték (3 = 1 · 2)
Munkaerő	101,4	0,60	60,84
Tőke	106,0	0,40	42,40
Összesen			103,43
Hozzáadott érték			105,40
Termelékenységi index			102,09

4. A parciális hatékonysági indexek kiszámítása

Ráfordítás	Kibocsátási index (1)	Ráfordítási index (2)	Parciális hatékonysági indexek (3 = 1 · 2)
Munkaerő	109,4	101,4	107,9
Anyag	109,4	103,7	105,5
Energia	109,4	105,2	104,0
Tőke	109,4	106,0	103,2

Chernenszky László

AZ OMFB TANULMÁNYAIRÓL

A KORSZERŰ INFORMÁCIÓTECHNOLÓGIÁK ÉS SZEREPÜK A GAZDASÁGPOLITIKAI GYAKORLATBAN*

Korunkra jellemző, hogy az információ és sokféle feldolgozási lehetősége minőségileg új szerephez jut, és társadalmi-gazdasági szerkezetünkre meghatározóvá kezd válni. Időszzerű figyelembe venni népgazdaságunk hosszú távú tervezése keretében is ezt az erőforrást – az információt. Különösen a társadalmi és gazdasági innovációs folyamatok elemei válnak egyre inkább információigényessé a tudományos és technikai haladás miatt.

Bár az információtechnológiák mindig is együtt fejlődtek az emberi kommunikáció, a munkamegosztás, a termelési technológiák fejlődésével, a gyökeres változást azonban az elektronika társadalmi méretű elterjedése hozta, és érezteti hatását valamennyi egyéni és társadalmi tevékenységben. A műszaki fejlesztésben különösen szoros a kölcsönhatás az információtechnológiák és az anyagi termelés folyamatai között, de a nem anyagi folyamatok (a közigazgatás, a lakossági ellátás, az oktatás stb.) informatikaalkalmazásaiban is feltétel a műszaki fejlesztés kellő súlya.

Az elektronikus információtechnológiák elterjedését e technológiák oldaláról csak kezdeményezni lehet. A műszaki fejlesztés sokrétű feladatán és felelősségén kívül ugyanis szükség van a befogadó, alkalmazó környezet közgazdasági, kulturális, szociológiai feltételeinek megfelelő alakítására.

*Készült az OMFB 16–8203–Et.(Mk) tanulmánya alapján. A tanulmány készítését koordinálta: Baránszky-Jób Imre.

Az információtechnológiák alkalmazását több tényező motiválja.

- A legerősebb hatóerő az, amikor a hasznosítási terület fejlődése kényszeríti ki az alkalmazást.

- Összetett megítélés kell döntési alternatívák esetében, amikor az információtechnológia az előnyösebb.

- Sok esetben a motiváció kulturális, esztétikai, pszichológiai alapon nyugszik.

- Eltűnőfélben van az információtechnológiák státusszimbólumként való megítélése, mert e technológiákat és rendszereket már a napi élet szerves velejárójának tekintik, státusértékük használati értékkeé módosult.

Szükség van a befogadó rendszer strukturálására, amely az információval gazdálkodni tud. Az információtechnológiák infrastrukturális jelentősége azzal is kapcsolatos, hogy az automatizált, elektronikus eljárásokkal minőségi változások lépnek fel. Az infrastruktúra szempontjából a fontosabb információtipusok a társadalmi és a (köz)gazdasági folyamatokat jellemző, az archivált, az új ismeretekre és a természeti környezetre vonatkozó és a műszaki-tudományos stb. információk.

Az információ keletkezésével (megfigyelésével, érzékelésével), rögzítésével, továbbításával, feldolgozásával, megjelenítésével kapcsolatos eszközök, eljárások és alkalmazásaik halmazát információtechnológiák néven szokás összefoglalni. Ezen az információ kezelésének teljes know-how-ja értendő: a (műszaki) gépi és a programozási eszközök, az információrendszer felépítése és működése, valamint – legtöbbször – a hasznosítás (felhasználás) szerkezete is.

Az információtechnológiák közül a legösszetettebb a számítástechnika. A számítógép az információtechnológiák többnyire elválaszthatatlan (belső) tartozéka. (Ezért a napi szóhasználat gyakran számítástechnikának nevezi az információtechnológiák nagy részét is.) Az információ forrása és végső felhasználása között az információtechnológiák szolgáztatják az összekötő kapcsolatot.

Informatika szóval jelöljük az információtechnológiákat, az ezek felhasználásán alapuló információ- és irányítási rendszerek felépítését, működését és szolgáltatásait, továbbá az információfelhasználás, -hasznosítás infrastrukturális szempontból fontosnak ítélt szabályozási kérdéseit. Az információk elsősorban a tartalmuk miatt értékesek. Megbízhatóságuk, felhasználhatóságuk azonban függ kialakulásuk körülményeitől és az információtechnológiai színvonalától, amely növeli az újdonságból (az átfutási, távközlési idők csökkentésével), az archiválásból, a hozzáférhetőségből adódó, a feldolgozottságból eredő és az interaktivitásból fakadó értékeket. Ezeket az értéknövelő tényezőket leghatékonyabban a szolgáltatási formák közvetítik.

Az informatika infrastrukturális jellegét tekintve lényeges, hogy az információtechnológiák alkalmazásának hasznos terméke maga is infrastrukturális jellegű, és a technológiák olyan erőforrást jelentenek, amely további szolgáltatási formák kifejlődésének alapja. Az információtechnológiákkal kapcsolatban a hosszú távú tervezés népgazdasági szintjén figyelmet érdemelnek azok a tényezők, amelyek

- biztosítják az információkezelés társadalmi méretű elterjedését,

- elősegítik, hogy adott tartalmú és időszerűségű információ hatékony információtechnológiával párosuljon,

- az információ infrastrukturális hasznosításához előremutató értékesítési, jogi, közigazgatási szabályozások kialakításához vezetnek.

A fontosabb információtechnológiai csoportok az infrastruktúra szempontjából a következők:

- A hírközlési (távközlési) hálózat. (A távközlési hálózathoz értendők a műholdas, a fényvezetős, valamint a mozgó vezeték nélküli összeköttetések is.) E távközlési hálózatra csatlakoznak azok a végberendezések és szolgáltató adatbázisok, amelyekből egy-egy információfelhasználó rendszer alakul ki.

- Infrastrukturális az adatbázisok hálózata. Az adatbázisok nagy részénél kívánatos, hogy azok a nyilvános szolgáltató távközlési hálózatról elérhetők legyenek.

- Az adatbázishoz hasonló szerepe van valamely számítási, elemzési, tervezési módszer hozzáférhetőségének. Ezek általában számítógépi programok, és archívumból hívhatók le.

Az információtechnológiák vázolt főbb csoportjainak megvalósítása az összehangolt és kiegyensúlyozott fejlesztés fő feladata. (Szükségességét jelzi pl. telefonhálózatunk mennyiségi és minőségi elmaradottsága, az „egymagában álló” számítóközpontok (korszerűtlen) struktúrájának konzerválódása.)

Az információtechnológiák elterjedését a gazdasági és egyéb (kulturális, szociális, biztonsági) igények ösztönzik. Az információtechnológiák elterjedése, behatolásának mechanizmusa kissé eltér attól, ami a hagyományos infrastrukturális szerkezetre jellemző. Az informatika infrastrukturális jellegű ugyan, de csak viszonylag szűk szféra az, amelyben önálló infrastrukturális ágazatként jelenik meg. (Legjellemzőbb példa a számítástechnikai szolgáltatások vagy a tömegkiszolgáló adatbázisok működése.) Fontosabb, hogy az informatika beépül egyéb ágazatokba. A befogadó terület munkastílusa, felszereltsége, munkaerőigénye stb. az informatika hatására elmozdul hatékonyabb, esetleg jellegében új arculat irányába, de nem szorul háttérbe. Az innovatív és a konzervatív elemek rövidebb-hosszabb ideig együtt élhetnek egy-egy alkalmazási szférában, de a tapasztalat szerint az informatika csak bizonyos kritikus fejlettségi szint fellett válik átalakító hatásúvá.

A hagyományos infrastrukturális ágazatok mindegyike szívó hatású az informatikával szemben. Egyetlen olyan infrastrukturális ágazat van, amely nemcsak befogadta az informatikát, hanem annak egyik legfőbb hordozójává is vált: ez a hírközlés. Az információtechnológiák felhasználása jelentős az infrastrukturális ágazatok állóeszközeibe való beépülés formájában. Pl. a közlekedési, az energiahálózati, az egészségügyi szolgáltatások nem nélkülözhetik eszközeikben az informatika alkalmazását.

Az infrastruktúra egyik fontos célja, hogy az anyagi ágak hatékonyságát növelje, ebben az információtechnológia sajátos, kettős szerepet tölt be; biztosítja az infrastrukturális ágazatok belső informatikáját, és kielégíti az anyagi ágak belső infrastruktúrájában fellépő informatikai igényeket.

A gazdaságpolitikai törekvések megvalósítása nagymértékben függ az információtechnológiák nyújtotta lehetőségek kiaknázásától. A hatékonyság, a termelékenység, a gyártmányminőség, a döntések megalapozása, az üzem- és munkaszervezés területén egyaránt jelentős javulás érhető el az elektronizáció útján. A hosszú távú tervezés során a következő célokat kell szem előtt tartani az informatikai infrastruktúra fejlesztésekor:

- A hírközlés belső infrastruktúrájának keretében megvalósítandó rekonstrukció részeként a tematikai szolgáltatások feltételeit meg kell teremteni,

- a számítógépesítés minden szintjén a belső infrastrukturális követelményeket ki kell elégíteni,

- az elektronizálás társadalmi és gazdasági befogadását javítani.

Az informatikára vonatkozó hosszú távú fejlesztési koncepciók megállapításaiból az alábbi következtetések emelhetők ki:

- Az eddigi döntések az informatika alárendelt továbbvitelét teszik lehetővé. Csaknem nagyságrendi különbség van ugyanis a számítástechnikai, az elektronikai, a hírközlési szükségletek és az erre fordítható források között.

- A nehéz gazdasági egyensúlyi gondok közepette sem lehet lemondani az információtechnológiáknak az átlagosnál jóval gyorsabb fejlődéséről.

- A legtöbb központi gondot az informatikát elősegítő infrastrukturális jellegű ráfordítások eldöntése okozza. Máris időszerű a hír- és tömegközlelési hálózat bővítése és korszerűsítése a 90-es évek közepéig több célú (adat-) kommunikációs hálózattá, továbbá határozni kell a telematikai szolgáltatások (teletext és interaktív videotex) bevezetéséről.

- Az információtechnológiák és az ember kapcsolatában új jelenségek kibontakozása várható hazánkban is, ami csak kisebb részben fog műszaki-gazdasági feltételektől függeni, sokkal inkább a társadalmi befogadástól. Fontos lépés ehhez a képernyőtechnikák, a személyi számítógépek tömegméretű elterjedése és a távközlőhálózat elmaradottságának felszámolása.

- A számítógépesített információrendszerek, a nagy nyilvántartások fokozzák az egyén és a nyilvántartó szervezet viszonyában a problémákat, ezért időszerű az átfogó jogi szabályozás előkészítése.

- Az információtechnológiák széles körű használatának oktatását be kell vezetni, figyelmet szentelve az oktatók képzésére.

- Számolni kell munka- és munkaerő-átstrukturálódással az ipari technológiák és az irodai munkák nagyobb mértékű automatizálása következtében.

- Megoldandó az eszközellátás – a hardware és a software egyaránt – mint a választék (műszaki jellemzők), mind a beszerezhetőség (embargo), mind az árszint terén.

- Az informatika elterjedése információpolitika és -stratégia kimunkálását igényli.

A hosszú távú célok és szemléletmód megvalósításához szükség van rövidebb távú elhatározásokra is, amelyeket a központi fejlesztési, kutatási és tárcaprogramok tartalmaznak. Az informatikafejlesztési politikában mérlegelni kell az elmaradásból adódó gazdasági következményeket is.

A KUTATÁS ÉS FEJLESZTÉS SZERVEZETI FORMÁI BULGÁRIÁBAN

1983 őszén a Bolgár Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Intézetének vendégeként módom volt tanulmányozni a kutatás és fejlesztés szervezetének új formáit. A jelenlegi szervezeti formák ismertetése előtt célszerű röviden kitérni a mai szervezeti formák kialakulásának jelentősebb állomásaira.

Bulgáriában a második világháború után az ország tudományos műszaki potenciálja folyamatos szervezésekkel és átszervezésekkel érte el jelenlegi arculatát. Ma a tudományos és alkalmazástechnikai szervezetekben — számuk 415 — összesen 68 000 munkatársat foglalkoztatnak. Bulgária nemzeti jövedelmének 2,5%-át fordítja évente tudományos kutatásra és fejlesztésre.

1956-ban a Bolgár Kommunista Párt áprilisi plénümán hozott határozatok eredményeként gyorsult fel a tudományos élet fejlődése. Ez ideig az úttörő tudományok (automatika, elektronika, atomfizika) művelésével egyetlen kutatóintézet sem foglalkozott. Az áprilisi plénumon deklarálták azt, hogy a Bolgár Tudományos Akadémia váljon a tudományos élet irányítójává. Ezt követően egymás után szervezték az Akadémiához tartozó kutatóintézeteket. 1956 és 1966 között 19, 1966 és 1976 között pedig 22 kutatóintézettel gyarapodott a BTA. 1962-ben hozták létre a tudomány- és a technikai fejlesztést összefogó intézményt a Tudományos és Műszaki Fejlesztési Állami Bizottságot. Azóta az országban a tudomány- és a műszaki fejlesztési politika centralizált.

A Bolgár Minisztertanács 1970. december 30-i határozata alapján kísérletképpen megszervezték az első egységes kutatóközpontot, amely a BTA matematikai intézetét és a szófiai egyetem matematikai tanszékét egyesítette. Az eredmények láttán 1972-ben megszüntették a BTA osztályonkénti felépítését, helyettük is egységes kutatóközpontokat hoztak létre.

A tudományos kutatás e szervezetei egyfajta integrációt jelentenek a BTA és a szófiai Kliment Ochridski Egyetem között. Felépítésük azonos; a BTA egy vagy több intézetét és a szófiai egyetem egy vagy több fakultását egyesítik. Legfőbb feladatuk egy adott tudományterületen folyó kutatómunka koordinálása, szakemberképzés és a tudományos eredmények gyakorlatba vételének elősegítése. A kutatóközpontokban igazgatók irányítanak. Az igazgató egyik helyettese a tudományos munkáért, a másik az oktatásért felelős. Ez utóbbi az egyetem megfelelő fakultásának a dékánja is. Az integráció legfőbb célja az volt, hogy mind a kutatási, mind az oktatási feladatokat az egyetemi karok és az akadémiai intézetek közösen, a rendelkezésre álló szakemberek hatékony foglalkoztatásával oldják meg. Napjainkban az egységes kutatóközpontokban mintegy 500 aspiráns képzése folyik.

A 70-es évek második felében Bulgáriában is beköszöntött a tudomány és a technika intenzív fejlesztésének korszaka. Emellett azonban még ma is készülnek a tudományos potenciál extenzív fejlesztésére utaló prognózisok. A kutató, fejlesztő potenciál számszerű növekedése azonban nem zárja ki tevékenységük hatékonyságának növelését.

Míg az egységes kutatóközpontok létrehozása alapvetően a kutatómunka hatékonyságának növelését célozta, addig az 1980-as évek határozatai és intézkedései már a kutatási eredmények gyakorlati alkalmazására helyezik a fő hangsúlyt. Határozatok rögzítették a tudományos kutatási eredmények alkalmazásának szervezeti formáit, meghatározták a „műszaki alkalmazástechnikai szervezetek” formáit, feladatait és működésük feltételeit.

Ma már Bulgáriában a „honosító” szervezetek széles körű hálózata működik önálló elszámolási alapon. Szervezeti formájuk különböző. Lehetnek külön intézetek, tudományos-termelési egyesülések, fejlesztési és honosító szervezetek. Egy részük a termelővállalatokhoz, azok termelőrészeihez csatolva működik.

A műszaki alkalmazástechnikai szervezetek munkája sokrétű:

a) A műszaki fejlesztési döntések előkészítése céljából tanulmányozzák, elemzik és értékelik:

- a külföldi tudományos-technikai eredményeket, az élenjáró tapasztalatokat,
- a termelés műszaki-gazdasági, technológiai és szervezeti színvonalát nemzetközi összehasonlításban,
- a piaci igényeket és alakulásukat, a versenytársakat és várható magatartásukat, az elérhető piaci pozíciókat.

b) Különböző intézmények vagy gazdálkodó szervezetek megbízásából készítenek

- a tudományos-technikai haladás irányaira vonatkozó előrejelzéseket,
- a termelési és termékstruktúra fejlesztésére, a minőség javítására javaslatokat,
- a termelési specializáció és koncentráció tervezéséhez alternatívákat,
- és műszaki terveket dolgoznak ki a vállalatoknak.

c) Alkalmazott kutatást folytatnak

- új termékeket, technológiákat, technológiai rendszereket dolgoznak ki, fejlesztenek és honosítanak,
- átveszik a külföldi tapasztalatokat, dokumentációkat.

d) Legfőbb tevékenységük a kutatási eredmények gyakorlati alkalmazásában rejlik.

E tevékenységen belül

- tervezik az új termékek és technológiák bevezetését,
- elkészítik a technológiai dokumentációkat,
- rögzítik a meglévő termékek és technológiák fejlesztett változataira vonatkozó dokumentációkat,
- kísérleti eszközöket, felszereléseket és speciális berendezéseket gyártanak,
- irányítják a szerelési és előkészítési munkákat,
- betanítják a dolgozókat az új termékek gyártására,
- elvégzik a próbagyártást, részt vesznek a termelés bevezetésében és a kísérleti gyártásban.

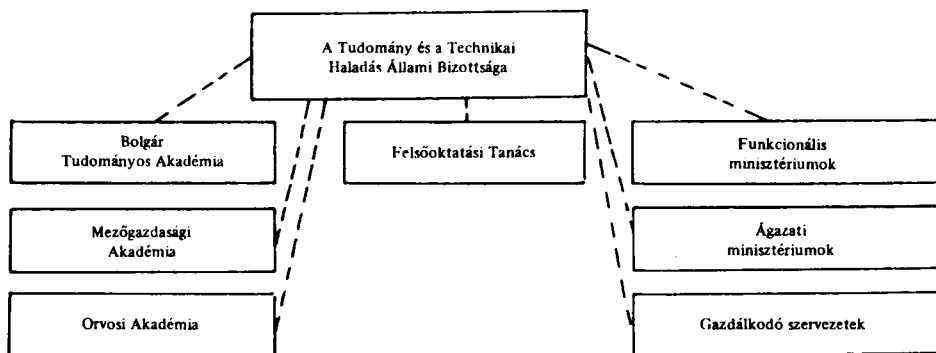
e) Részt vesznek a folyamatos gyártás megszervezésében,

- véglegesítik a gyártástechnológiai dokumentációkat;
- ellenőrzik az alkalmazásban levő normákat, perspektivikus normákat és normatívákat dolgoznak ki;
- korszerű minőségellenőrzési módszereket dolgoznak ki, a mérésekhez eszközöket készítenek.

Az eddigiekből megállapíthatjuk, hogy a kutatási, fejlesztési tevékenységek megszervezésének útja Bulgáriában sokban hasonlít a K+F magyar viszonyaihoz. Mindkét országban négy évtizeddel ezelőtt és azt követően több éven át alapvető cél a tudományos kutatás bázisának személyi, tárgyi és szervezeti feltételeinek megteremtése volt, a 70-es évek végétől pedig a kutatási eredmények gyakorlati alkalmazásának siettetése, a gyakorlati alkalmazás feltételeinek biztosítása a legfontosabb feladat. A tudományos kutatómunka és az alkalmazástechnikai feladatok szervezeti formáinak függelmi elkülönülése és kapcsolatuk Bulgáriában az 1. ábrával szemléltethető.

Az ábrából látható, hogy a tudományos életet a Tudomány és a Technikai Haladás Állami Bizottsága koordinálja. Az Állami Bizottsághoz a fentiekben kívül függelmileg tudományos intézetek, tudományos termelési szervezetek és a Progressz elnevezésű, a

gyorsított alkalmazásba vételt szolgáló központ tartozik. (A Progressz kiemelt népgazdasági jelentőségű, több területet érintő, nagy ráfordítást igénylő, jelentős gazdasági kockázattal járó kutatási eredmények honosításának, alkalmazásba vételének intézménye.)



1. ábra

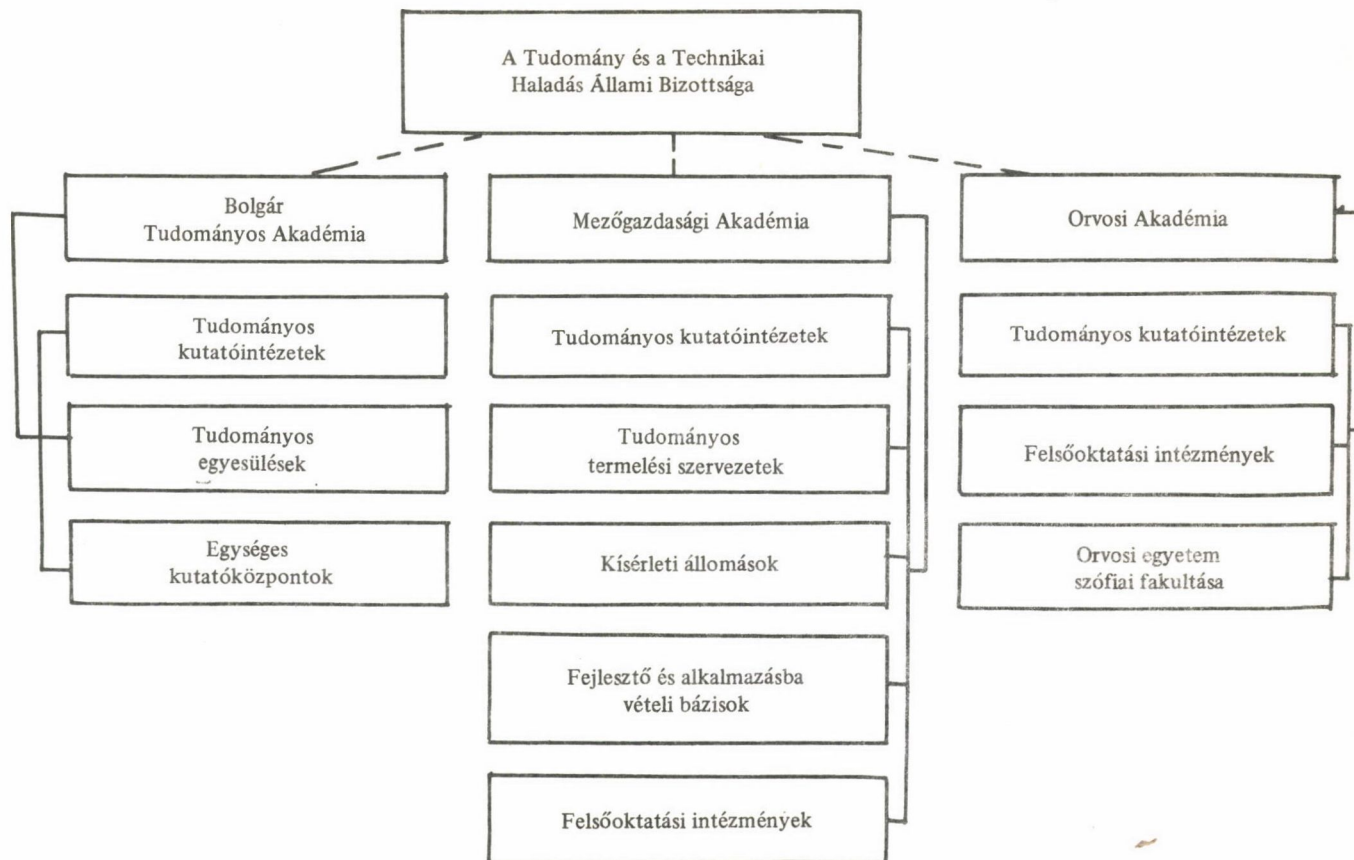
A tudományos kutatómunka és az alkalmazástechnikai feladatok szervezeti formái

A tudományos kutatás és a kutatási eredmények gyakorlati alkalmazásával kapcsolatos tevékenységek a bolgár akadémiák különböző szervezeti formát öltött kutatóhelyein, a felsőoktatási intézmények kutatási létesítményeiben, a minisztériumok felügyelete alatt és a gazdálkodó szervezetek kereteiben folynak (2. ábra).

Az akadémiák kereteiben folyó tevékenységek elsősorban a tudomány perspektíváinak irányába folytatott alapkutatásokra, a komplex és kiemelt jelentőségű tudományos problémák megoldására koncentrálnak. Olyanokra, amelyek biztosíthatják az ország gazdasági fejlődését, növelik a termelés hatékonyságát. Itt képezik tovább a tudományos kádereket, és terjesztik mind a hazai, mind a külföldi új tudományos ismereteket.

A tevékenységek alapvető szervezeti formái a *tudományos kutatóintézetek*, amelyek munkatársai elsősorban alapkutatásokat folytatnak. Különleges szervezeti formák a Bolgár Tudományos Akadémia kereteiben a *tudományos egyesületek* és az *egységes kutatóközpontok*. Ezek a szervezetek a tudományos potenciál magas fokú koncentrációját és integrációját testesítik meg. Tagjai egy vagy több tudományterület tudományos kutatóintézetei, laboratóriumai, szektorai, szekciói.

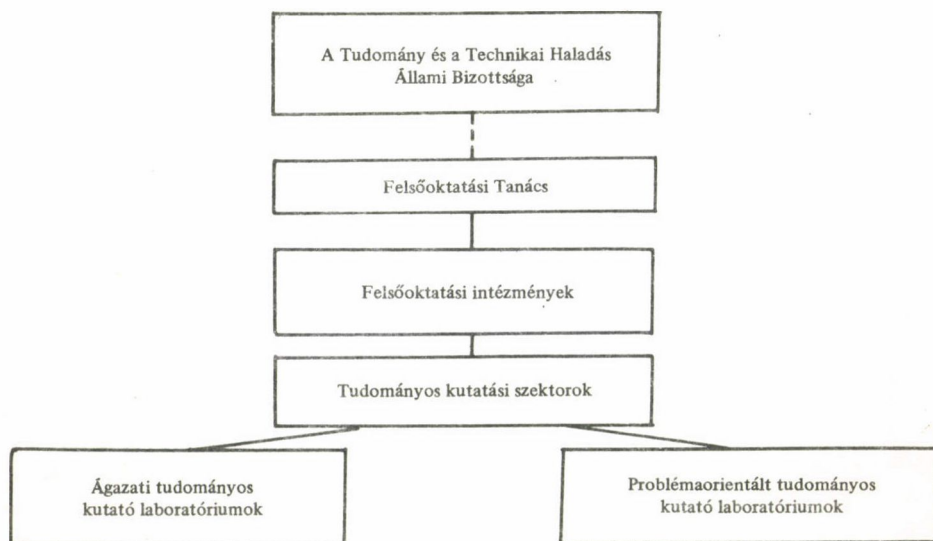
Az *Orvosi Akadémiához tudományos intézetek* és orvosokat képző *felsőoktatási intézmények* tartoznak. Ezekből szervezetileg is elkülönül az *orvostudományi egyetem szőfiai fakultása*. Az Orvosi Akadémiához tartozó intézményekben tudományos kutatás, tudományos oktatás, gyógyítás, kísérleti és konzultatív tevékenységek folynak.



2. ábra

Az akadémiák kereteiben folyó tudományos kutatás szervezeti formái

A Mezőgazdasági Akadémia kereteiben folyó tudományos kutató és alkalmazásba vételi munkák szervezeti formáit a sokszínűség jellemzi. Ezek a szervezeti formák: a tudományos intézetek, a tudományos termelési szervezetek, a kísérleti állomások, a fejlesztő és alkalmazásba vételi bázisok. A Mezőgazdasági Akadémia az élelmiszer- és tartósítóipar területére is kiterjedő tudományos módszertani és koordinációs funkcióval is rendelkezik. Felsőoktatási intézményeiben mezőgazdasági szakemberképzés folyik. A felsőoktatási intézmények kutatási és alkalmazásba vételi tevékenységének szervezeti formáit a 3. ábra szemlélteti.



3. ábra

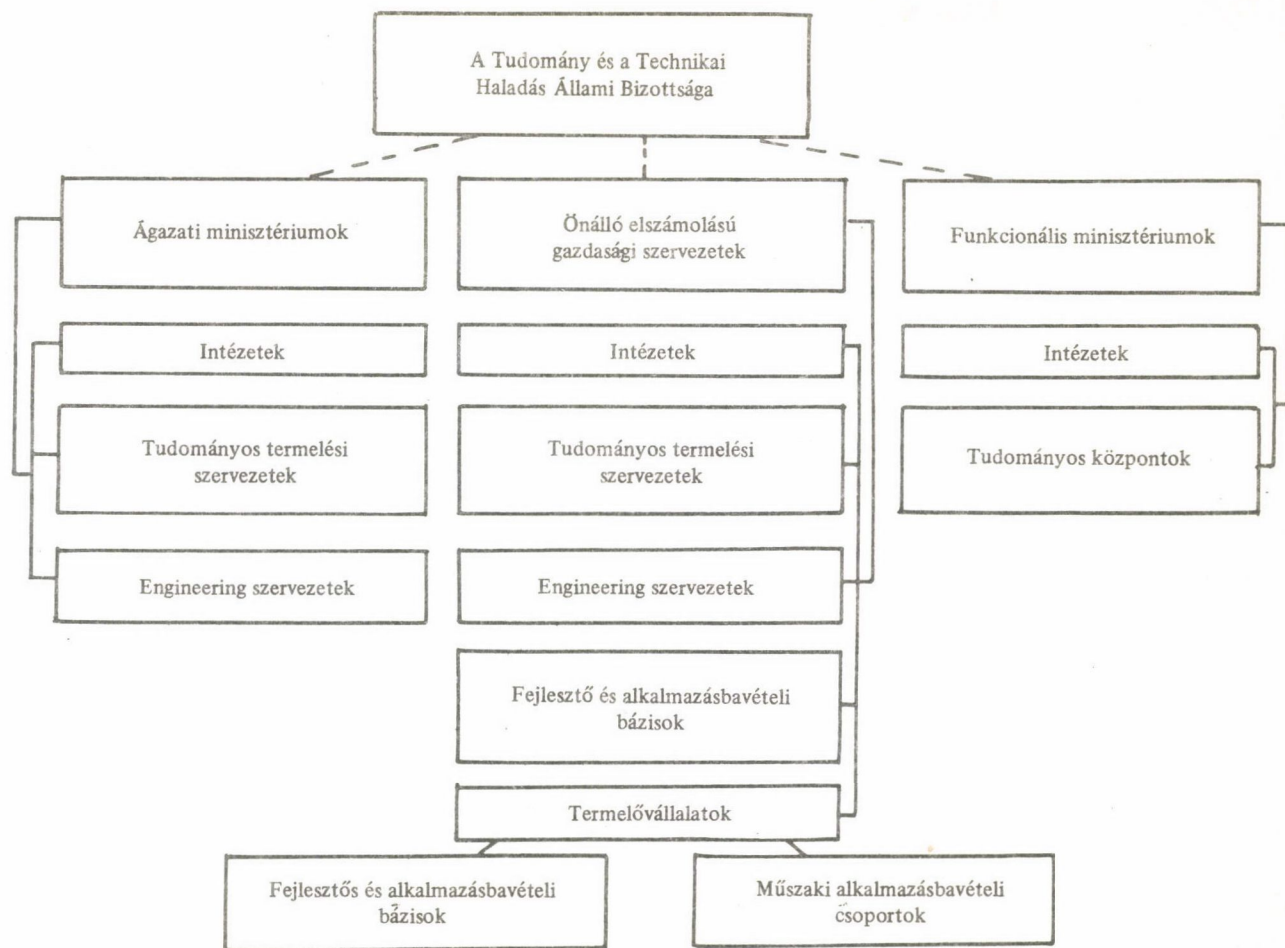
A felsőoktatási intézmények kutatási és alkalmazásba vételi tevékenységének szervezeti formái

A felsőoktatási intézményekben a tudományos kutatói tevékenységet Bulgáriában a tudományos kutatási szektorok fogják össze. Ezek a szervezetek lehetővé teszik, hogy a felsőoktatásban részt vevők az elméleti ismeretek mellett gyakorlati tapasztalatokat is szerezhessenek. Miközben tudományos kutatásokat folytatnak, hasznos feladatokat oldanak meg minisztériumok és egyéb gazdálkodó szervezetek megbízásából. Ezeken a helyeken kísérleteznek az aspiránsok is.

A speciális kutatólaboratóriumok a felsőoktatási intézmények specifikus szervezeti formái. Ide tartoznak az *ágazati tudományos kutatólaboratóriumok* és a *problémaorientált tudományos kutatólaboratóriumok*. Az utóbbiak hosszú távú komplex feladatok és problémák megoldásával foglalkoznak.

A műszaki főiskolák tudományos-termelési laboratóriumokkal, konstruktóri, tervezői és kísérleti bázisokkal, gyakorló- és kísérleti üzemekkel rendelkeznek. Így a hallgatók már a főiskolán komplex kutatói és termelői gyakorlatot szereznek.

A kutatási és az alkalmazási tevékenységek szervezeti formái az ágazatokban igen változatosak (4. ábra). A műszaki-alkalmazástechnikai szervezetek egyharmada *intézet*.



4. ábra

A kutatási és az alkalmazási tevékenységek szervezeti formái az ágazatokban

Ezek alkalmazott kutatásokat folytatnak, tervezőtevékenységet végeznek, fejlesztési alternatívákat dolgoznak ki az ágazatok, alágazatok és a szakágazatok hosszú távú technikai és technológiai irányaira. Az intézeti tevékenységek jellegéből adódik elnevezésük. Vannak tudományos kutatóintézetek, tudományos kutató-, tervező- és szerkesztőintézetek, komplex tudományos kutató- és tervezőintézetek. Az intézetek jelentős része a gazdasági szervezetek rendszerében működik.

Tudományos-termelési szervezetek. A tudományos-technikai haladás e szervezeti formáit a közelmúltban vezették be Bulgáriában. A tudományos-termelési szervezetek egységes komplexumok, a tudomány és a termelés integrált egységei. Feladatuk a tudományos eredmények mielőbbi gyakorlati alkalmazását és az új tudományos eredmények terjedési sebességének növelését elősegíteni. A tudományos-termelési szervezetek tevékenysége a hagyományos kutatási, fejlesztési szervezetektől abban különbözik, hogy

- alapvetően új, tehát eredeti termékek és technológiák kidolgozására törekszik,
- szervezetében a kutatás és a termelés szoros egységet képez,
- kiemelt tevékenységei a műszaki, alkalmazásba vételi feladatok,
- tevékenységeik értékelésekor hangsúlyt kap a termelés gazdaságossága.

Tudományos központok. A tudományos központok – ezek közvetlenül a minisztériumokhoz tartoznak – tevékenységét a komplexitás jellemzi. Elemző, értékelő, kutató, kísérleti, tudományos módszertani és konzultatív tevékenységet folytatnak. A tudományos központok egyben az ágazat bázisintézetei. Itt dolgozzák ki az ágazatok és szakágazatok tudományos-technikai fejlődésének stratégiáit, és koordinálják a különböző szervezetekben folyó tudományos kutató- és alkalmazástechnikai tevékenységeket.

A tudományos-technikai haladással járó beruházási folyamatok feladatainak végrehajtására szaporodnak az *engineering szervezetek*. Ezek fő célja bonyolult technikai és technológiai rendszerek döntés-előkészítési, tervezési és realizálási folyamatának gyorsítása. Fő tevékenységeik: elemzés, értékelés, komplett szervezési dokumentációk elkészítése, az építési és szerelési munkák irányítása, organizáció, szerviz, műszaki tanácsadás, betanítás stb. Közülük néhányan belföldön és külföldön egyaránt fővállalkozói jelleggel működnek.

A *fejlesztő és alkalmazásba vételi bázisok* alkotják a műszaki-alkalmazástechnikai szervezeteknek kb. a felét. Önállóan gazdálkodó szervezetek. A termelővállalatok egy része maga is rendelkezik fejlesztő és alkalmazásba vételi bázissal. Fő feladatuk a *meglevő* kutatási eredmények bevezetése.

A tudományos-technikai haladás szervezeti formáinak utolsó láncszeme a termelővállalat kereteiben működő *műszaki-alkalmazásba vételi csoportok*. Ezek többnyire a termelővállalatok konstruktóri, technológiai részlegei vagy az azokból kivált teamek. Szerepük jelentős. Közvetlen kapcsolatuk a termeléssel, a helyi adottságok ismerete és a problémák közvetlen érzékelése kedvezően befolyásolja az alkalmazásba vétellel járó feladatok átfutási idejét. A műszaki-alkalmazástechnikai szervezetek 50%-a önálló gazdálkodási rend szerint tevékenykedik, 35%-a közvetlenül a termelővállalatokhoz tartozik.

Összegezve az előbbieket megállapítható, hogy a tudományos-technikai haladás irányítását a centralizáció és a decentralizáció együtt jellemzi Bulgáriában. A Tudomány

és a Technikai Haladás Állami Bizottsága a tudomány- és a műszaki fejlesztési politika centralizációját, a kutatási és az alkalmazásba vételi tevékenységek irányítását megvalósítani hivatott szervezet. A kutató- és fejlesztőszervezetek viszont függelmileg az akadémiákhoz, a funkcionális és ágazati minisztériumokhoz, a gazdálkodó szervezetekhez és a felsőoktatási intézményekhez (1. ábra) tartoznak, s ez a kutatási, fejlesztési tevékenységet erősen decentralizálja. A centralizáció és a decentralizáció együttélése a tudomány területén sem akadálymentes Bulgáriában.

Garami Ottóné

SZOVJET VÁLLALATI VEZETŐK VÉLEMÉNYE A MUNKAFEGYELEM JAVÍTÁSÁRÓL*

A munkafegyelem kérdése a Szovjetunióban az elmúlt esztendőben vetődött fel élesen a politikai vezetés legfelső szintjén. Az SZKP Központi Bizottsága 1982. októberi és 1983. júniusi plénumán megfogalmazódott, hogy az előrejutás kulcsfeladata a szűkséges – munka-, terv- vagy állami – fegyelem megteremtése. Az elvégzendő feladatokat nem lehet csak erre korlátozni, hangzott el, de ezzel kell kezdeni, mert a fegyelem a legfontosabb láncszem az olyan feladatok láncolatában, mint a munka minőségének javítása, ütemének növelése, a termelési költségek csökkentése. Mindenütt, ahol a munkaidő nincs kihasználva, rendet kell teremteni, hogy a termelési folyamat egészében megmutatkozzon a munkafegyelem növelésének hatása.

Az EKO folyóirat számos írást publikált az elmúlt években is a munkafegyelem kérdéseiről. Az 1983. 11. számban megjelent publikáció a folyóirat szerkesztősége és az Állami Munkabizottság a munka komplex társadalmi-gazdasági problémáival foglalkozó szekciója által közösen végzett vizsgálat tapasztalataival ismerteti meg az olvasót. A vizsgálat keretében kérdőíveket küldtek szét 100 vállalati vezetőnek arra vonatkozóan, hogy milyen eszközöket alkalmaznak kollektívájukban a munkafegyelem javítására, a munkaerőmozgás, munkaerő-vándorlás csökkentésére. A kérdőívekben a következő jellegű kérdések álltak:

- milyen tényezők hatnak a munkafegyelemre,
- melyek azok a belső, vállalati lehetőségek, amelyekkel ezekre a tényezőkre hatni lehet,
- hogyan célszerű a munkafegyelmet irányítani, befolyásolni,
- milyen a fiatal dolgozók között végzett nevelőmunka.

A kérdésfeltevésből és a megkérdezettek válaszaiból kiderül, hogy a munkafegyelem és a munkaerőmozgás, munkaerő-vándorlás több ponton összekapcsolódó kategóriáit nem törekedtek határozottan szétválasztani. Számos esetben a munkásállomány stabilitását a munkafegyelem szinonimájaként használják és fordítva. Ez részben abból

*Kunelszkij, L. E. – Kutirev, B. P.: Problemi 11-j pjatyietki. Opit upravlenija trudovoj diszciplinoj. EKO, 1983, 11. sz. alapján.

is adódik, hogy a fegyelmi vétség miatti elbocsátás is növeli a munkaerőmozgást, bár annak nem egyedüli tényezője. A kapott válaszokat felhasználva a tanulmány készítői a fegyelmet (s itt ezen a tanulmányban használt tágabb értelmezést értjük) közvetve és közvetlenül befolyásoló módszereket, eszközöket különböztetnek meg, bár maguk is hangsúlyozzák, s példákon illusztrálják, hogy az ilyenfajta elhatárolás nem problémamentes.

A termelési-műszaki tényezők és a munkafegyelem. A kérdőívre érkezett válaszokból kitűnik, hogy ugyan korszerűen felszerelt üzemekben is előfordul a munkafegyelem megsértése, de a termelőberendezések, a géppark modernizálásával, a technológia korszerűsítésével, a nehéz fizikai munkák gépesítésével jelentős javulás érhető el a fegyelem, a munkaerőmozgás terén. Megfelelő munkaszervezéssel, például ha a munkavégzéshez szükséges anyagok, eszközök már a műszaki kezdete előtt eljutnak az adott munkahelyre, a munkaidő-vesztés csökkenthető, a termelékenység növelhető. Sokan hatékony formának tekintik a munkaszervezés brigádformáit. A tapasztalatok azt mutatják, hogy a brigádon kívüliek között gyakoribb a munkafegyelem megsértése. A brigádgyűléseken minden fegyelmezetlenséget megvizsgálunk, megvitatnak, s a végzett munka elbírálásakor a munkafegyelmet is figyelembe veszik.

Mindezek jelzik, hogy nem elegendők az olyan intézkedések, amelyek közvetlenül és csak a munkafegyelmet akarják növelni. A magasfokú fegyelem műszaki, technológiai, szervezési döntéseket is feltételez.

A szociális politika és a fegyelem. A vállalati szociális politikába a Szovjetunióban, hasonlóan a magyar gyakorlathoz, általában a következő intézkedések, juttatások tartoznak:

- a munkakörülmények javítása
- kulturális-jóléti szolgáltatások (lakás, bölcsőde, óvoda, étkeztetés, egészségügyi szolgáltatás, üdülések, sport- és kulturális programok).

Ezek a tényezők elsősorban a munkaerőmozgást és nem annyira a dolgozók munkahelyi viselkedését befolyásolják, bár áttételesen kisebb-nagyobb intenzitással az utóbbira is hatnak. A tanulmány több példája is azt mutatja, hogy a kellemesebb munkahelyi feltételek pozitívan hatnak a munkafegyelemre. A szociális juttatások közül pedig a lakás, a lakáshoz jutás esélye a vállalatnál az a tényező, ami hatványozottan hat a munkaerőmozgásra.

A munkafegyelem befolyásolásának közvetlen módszerei. A szovjet vállalati gyakorlatban vállalatonként eltérő mértékben és formában ösztönző és szankcionáló intézkedéseket alkalmaznak. Az ösztönzők részben anyagi, részben erkölcsi jellegűek. A tartós munkaviszony kedvezményekkel jár. Előbb kapnak beutalót üdülőbe, a törzsgárdatagokat premizálják. Ugyancsak anyagi jellegű ösztönzés, hogy a szocialista munkaversenynél, a premizálásnál figyelembe veszik a munkafegyelmet is. Nagy hangsúlyt helyeznek az egyéni (pl. a munka veteránja) és a kollektív (pl. nagy munkafegyelmű brigád) erkölcsi ösztönzőkre. Erkölcsi tartalmúak az olyan eszközök is, mint a rendbontók bírálata gyűléseken, üzemi lapokban. Az alkalmazott szankciók:

- 3 hónapra áthelyezés alacsonyabb fizetéssel járó munkára,
- prémiummegvonás,
- 1 évig nem emelik a fizetést,
- másodállást nem engedélyeznek,

- a besorolás a lakásra várók listáján megváltozik,
- a státusok csökkentésekor elsősorban a fegyelmezetleneket bocsátják el.

A megkérdezettek zöme kifejezetten az ösztönzők mellett foglalt állást. Ez az álláspont az esetek többségében azon a nézeten nyugszik, hogy míg az ösztönzők nagyobb fegyelemre, nagyobb teljesítményre sarkallnak, a büntetés pusztán csak félelmet vált ki, nehogy megismétlődjön a fegyelmezetlenség. Vállalati felmérések ugyancsak azt igazolják, hogy a szankciók gyakoribb alkalmazása nem adja a kívánt hatást.

Munkaerőpolitika. A vállalati munkaerő-politika célja egyebek között a nagyarányú munkaerőmozgás megelőzése, a munkaerőutánpótlás biztosítása, a fiatalok beilleszkedésének elősegítése. Az alkalmazott eszközök, formák változatosak:

- kirándulások, szakmai bemutatók a közeli iskolák tanulói számára,
- korszerű berendezésekkel felszerelt saját oktató részlegek,
- a fiatal dolgozók beilleszkedésének ellenőrzése a munkaviszony első évének végéig,
- a továbbképzés, szakmai képzettség növelésének ösztönzése,
- jogismereti oktatások,
- elbeszélgetés a távozni szándékozókkal.

Másrészt a munkaügyi osztályok fegyelmi problémákkal is foglalkoznak. A fegyelmi vétségekről kartotékot vezetnek, s az igazgatóval folytatott rendszeres tanácskozáson megvitatják a munkafegyelem helyzetét, a tennivalókat.

Összefoglalóként a szerzők megállapítják, hogy a szovjet népgazdaság elég tapasztalattal rendelkezik a munkafegyelem megszilárdításának módjairól, s ezeket a tapasztalatokat felhasználva és továbbfejlesztve meg lehet valósítani a párt által kitűzött feladatokat a fegyelem és a rend növelésére.

Németh Imre

LENGYELORSZÁG 1986–1995. ÉVI TÁVLATI TERVE*

A lengyel Szejm 1983. április végén 3 éves tervet hagyott jóvá a válság leküzdésére. Ezzel egyidejűleg azonban felvetődött a hosszabb távú előretekintés szükségessége, aminek több oka is van. Így például az, hogy míg Lengyelországban az elmúlt években nem készítettek hosszú távú tervet, a többi KGST-ország már lényegesen előbbre tart az 1995-ig szóló tervek kidolgozásában. Ez azért fontos, mert a KGST elfogadta, hogy az 1986–1990. évi nemzeti ötéves tervek koordinációja azokon a területeken, ahol lehetséges, az 1995-ig szóló időszakra kialakított fejlesztési célok alapján történjék. A hosszú távú terv szükséges továbbá azért is, mert az ötéves terv viszonylag rövid időtartamánál fogva nem alkalmas az olyan nagyszabású feladatok megoldására, mint például

*Karpinski, A.: O planie perspektywicznym na lata 1986–1995. Nowe Drogi, 1983, 9. sz.; uő: Ogólna koncepcja prac nad planem perspektywicznym do 1995 r. Gospodarka Planowa, 1983, 6. sz. alapján.

ul a környezetvédelem, a világpiaci követelményekhez rugalmasan alkalmazkodó exporttermelési struktúra kifejlesztése, új kitermelő ipari körzetek létesítése (ez önmagában 15–25 éves fejlesztési programot igényelne), a külföldi adósságok törlesztése.

Az előkészítés alatt álló távlati terv az 1986 és 1995 közötti tíz évre szól. Kidolgozását három ütemben végzik el: az első szakaszban (1983. december 31-ig) a terv teljesíthetőségének feltételeit vizsgálják meg, a második szakaszban (1984. június 30-ig) kidolgozzák a tervjavaslatot, amelyet végül a harmadik szakaszban széles körű vitára bocsátanak, és 1984. október 31-ig a Szejm elé terjesztenek.

A távlati terv koncepciójának alapját több fontos, a korábbi tervezési gyakorlattól eltérő elképzelés alkotja. Minthogy a tervezés körül folyó jelenlegi vita egyik fő iránya a tervezés szűk felfogását bírálta azzal, hogy az nem látta előre és nem tudta megelőzni a társadalmi konfliktusokat, ezért most az anyagi-gazdasági folyamatokat szoros összefüggésben tervezik a társadalmi célokkal és az egyes lakossági csoportok törekvéseivel, a társadalmi-erkölcsi értékrend megváltozásával és a szervezeti-gazdaságirányítási rendszerrel.

Az eddigi tapasztalatokból okulva másként fogalmazzák meg a terv céljait is. A 60-as évek távlati tervezési kísérletei ugyanis a „Kalecki-féle terv” alapján csak a gazdasági növekedést jelölték meg, figyelmen kívül hagyva a társadalmi összefüggéseket, a későbbi, 1973-ból származó távlati terv viszont a gazdasági lehetőségektől elszakadva és nem megfelelő mértékben vette figyelembe a társadalmi követelményeket. Ezért a mostani tervkoncepcióban a terv céljait a lehetőségekből kiindulva és társadalmi kölcsönhatásaikban igyekeznek kialakítani. Ehhez alaposan fel kell tární a kiinduló helyzetet és azokat a hatásmechanizmusokat, illetve a mechanizmusokban keletkezett hibákat is, amelyek a jelenlegi helyzethez vezettek.

A távlati tervezésben tehát kulcsfontosságú a társadalmi szükségletek hierarchiájának a lehetőségekkel összhangban álló megállapítása. Ugyanakkor a távlati tervezésnek számolnia kell az egyes szükségletek, illetve a különböző jellegű fogyasztások közötti összhang objektív törvényszerűségeivel. Hosszú távon ugyanis a szükségletek alternatív kielégítésének rugalmassága csökken. Míg rövid távon le lehet mondani bizonyos szükségletek kielégítéséről, hosszabb távon ezt nem lehet megtenni az autentikus szükségletekkel. Ezért a távlati tervezésnek meg kell határoznia valamennyi szükségletfajta kielégítésének fokát, kölcsönös összefüggéseiket, és figyelembe kell vennie, hogy hosszabb távra csak kisebb mértékben lehet kijelölni éles fogyasztási prioritásokat.

A terv három „keresztmetszetben” készül. A társadalmi-gazdasági fejlődés fő feladatait ún. problématanulmányokban dolgozzák ki, majd az ágazatokra és végül az érvényes gazdasági szervezeti struktúra vonatkozásában készítenek programokat. A problématanulmányok 16 témát ölelnek fel, közülük 7 kulcsfontosságú kérdéseket érint: a lakossági ellátást, a lakásigények kielégítését, az egészségügyet, a környezetvédelmet és az ország vízszükségletét, a nyersanyag- és energiaigényt, a szállítás és infrastruktúrát, a műszaki fejlesztést. Ez utóbbi tématervezés lesz az ország 10 éves tudományos-műszaki fejlesztési terve, amely magában foglalja a mikroelektronikát, a nukleáris energiát, a gazdaság kemizálását, a biotechnika és a robotok elterjesztését, az információs rendszerek kialakítását és termelésben való alkalmazásukat. Az egyes fejlesztési célok kidolgozásakor fokozottan ügyelni kell társadalmi hatásaikra, a területi tervezéssel és erőforrás-biztosítással való összhangolásra. Mindenképpen el kell kerülni, ami a 70-es

évek végére kialakult, akkor ugyanis 76 kormányprogramot fogadtak el, amelyek nemcsak irreálisak, de részben egymásnak ellentmondóak is voltak.

A tervezésben az eddiginél jobban kell figyelembe venni a területi komplexitást. Fel kell tárnai az adott területi egységekben lezajló gazdasági és egyéb folyamatok különböző hatásait, esetleges ellentmondásosságukat, amelyek végső hatásukban a lakosság túlzott mértékű elvándorlását idézhetik elő. Különösen fontos azoknak a feltételeknek a megismerése, amelyek javítását csak központi beavatkozással lehet elősegíteni. Ide tartozik többek között az egész környezetvédelmi problematika, új nyersanyag-kitermelő körzetek megnyitása, atomerőművek telepítése, víztárolók létesítése.

A tervezésnek számolnia kell az alacsony munkatermelékenységből fakadó politikai szempontokkal: miközben Lengyelországban a munkatermelékenység a nyugat-európai országok szintjének 40-50%-át teszi ki, a lengyelek az ottani fogyasztási színvonalat és fogyasztási mintát szeretnék elérni. Ez olyan alapvető ellentmondás, amely nem oldható meg a munkatermelékenység lényeges növelése nélkül. További tervezési problémát okoz, hogy az elmúlt években drasztikusan csökkentették a beruházásokat, emiatt a termelés tökehiánnyal küzd.

A távlati tervet széleskörűen, tudományosan és társadalmilag megalapozva kell elkészíteni. A fokozottabb tudományos megalapozáshoz sajátos adatbankot kell létrehozni, amely magában foglalná mindenekelőtt a Lengyel Tudományos Akadémia és intézményei által készített szakértői véleményeket, tanulmányaik, továbbá a különböző ágazati kutatóhelyek, főiskolák által készített tanulmányok és prognózisok eredményeit. Különösen fontos a terv jobb, tudományos megalapozásához a Tervhivatal és a Lengyel Tudományos Akadémia együttműködése. A 60-as években az Akadémia a Tervhivatal részére szakértői véleményeket készített, amelyek jelentős minőségi fejlődésről tanúskodnak. A jövőben fokozottan kell támaszkodni a tudomány eredményeire, de ehhez a tudományos kutatások finanszírozásának is célirányosabbnak kell lennie. A kutatásokat jelenleg kormány- és ágazati programok keretében finanszírozzák, ezek a programok túl általánosak, kevés gyakorlati, a távlati tervezésben felhasználható eredményt szolgáltatnak.

A társadalmi megalapozás azt jelenti, hogy nemcsak az 1980 óta folytatott gyakorlat szerint központi szinteken kell szakértői vitákat folytatni, hanem ettől függetlenül különféle szakértői csoportokban is. Így például legutóbb a területi tervezés megjavítására a Tervhivatal az ország különböző intézményeiből összesen 120 szakértőt kért fel együttműködésre. Az elkészült tervelképzéseket széles körű társadalmi vitára kell bocsátani, amelyben a párt- és különböző társadalmi szervek, tudományos kutatóhelyek, társadalmi és üzemi bizottságok, a Közvéleménykutató Központ fejtenék ki véleményüket. A tervjavaslat széles körű megismertetésére fel kell használni a sajtót, a rádiót és a televíziót.

A távlati tervezés érdemibbé tételéhez változtatni kell a Tervhivatal fő feladatán és szervezetén is. A válság leküzdésének mértékében a Tervhivatal fő tevékenysége a jövőben a távlati tervezés kell legyen. Ez összhangban áll más szocialista országok, különösen a Szovjetunió gazdasági reformjának alapelveivel és fejlődési tendenciájával. Jelenleg a Tervhivatalon belül mindössze két osztályon végzik a távlati tervezési munkákat. Közülük az ország fejlesztési stratégiájával foglalkozó osztályt ki kell bővíteni a gazdasági szerkezet átalakításának komplex vizsgálatával, a problématanulmányokkal kap-

csolatos munkák irányításával, a hosszú távú gazdaságpolitikával és a tervszintézissel. Ezen kívül az 1995-ig szóló terv elkészítéséhez a Tervhivatalon belül interdiszciplináris jellegű munkacsoportokat hoznának létre, amelyek a már korábban felsorolt témákat dolgozzák ki. Azt is tervezik, hogy több részleg is készítené általános tervkoncepciót és gazdaságpolitikai koncepciót, amelyeket egymással versenyeztetnének.

A távlati terv fő céljait illetően egyértelmű, hogy a gazdaság exportorientált átstrukturálása és a lakossági önellátás elérése szerepeljen első helyen. A további gazdaságpolitikai célok már inkább vitatottak. Bizonyos azonban, hogy a következő tíz évben a termelési struktúra átalakítását úgy kell végrehajtani, hogy csökkenjen a gazdaság anyag- és energiaigényessége.

Megoldásra vár az ország energetikai mérlegének szerkezeti átalakítása, a piacra termelő ágazatok viszonylagos lemaradásának felszámolása, műszaki fejlődést hordozó új ágazatok kifejlesztése, a lakáshelyzet megoldása és a 70-es évek demográfiai hullámából származó új nemzedékek munkába állítása 1990 után.

A terv két variánsban készül attól függően, hogy miként sikerül teljesíteni a jelenlegi hároméves tervet. Ha 1985-ig nem valósulnának meg a válság leküzdésére irányuló erőfeszítések, akkor – az I. tervvariáns szerint – a piaci egyensúly megőrzése marad továbbra is előtérben, akár a további infláció, illetve az adósságfizetés újabb átütőmézése árán is. Kedvező változások esetén a *II. tervvariáns szerint* 1986-tól mérsékelt gazdasági növekedés indulhat el, amelynek fő célja a válság okozta lemaradás behozása lesz a gazdasági fejlődés intenzívebbé és hatékonyabbá tételében. Az elképzelések szerint 1986 és 1995 között a nemzeti jövedelem reálisan 35-45%-kal növelhető. Ezzel együtt biztosítani kell a termelőalapok pótlásához és modernizálásához minimálisan szükséges eszközöket, s így a beruházások a fogyasztásnál gyorsabban nőnének, tíz év alatt 30-40%-kal. Minthogy a munkatermelékenység fokozásában nagy szerepet szánnak az egyéni fogyasztás motiváló erejének, ezért a következő öt éves terv azt tűzi ki célul, hogy az egyéni fogyasztás 1,5-2-szer gyorsabban növekedjék a közfogyasztásnál.

1985 után lényegesen meg kell gyorsítani az exportorientált gazdasági szerkezet kialakítását, amely az egész gazdaság hatékonysága fokozásának és a külföldi fizetési kötelezettségek teljesítésének feltétele. Az export fő iránya az ipari kooperáció lesz, mert a nyersanyagexport bővítésére a már elért magas szint miatt csak korlátozott a lehetőség. Hasonló a helyzet az egyéb hagyományos cikkeknel is: a mezőgazdasági exportban és az iparcikkeknel a termelési költségek magas volta (alacsony exporthatékonyság), a belső ellátás szükségessége gátolja az export bővíthetőségét. A távlati terv célul tűzi a pénzpoltika aktivizálását és a valuta konvertibilitásának fokozatos bevezetését.

Legkésőbb 1990-ig kell dönteni arról, hogy a távlati terv említett két variánsa közül melyiket tűzzék ki. Ebben a nemrég elhatározott hároméves terv megvalósításának, a válság leküzdésének és a gazdaság stabilizálásának lesz alapvető szerepe.

Bakos Gábor*

* Az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos munkatársa.

A FORGATÓKÖNYV-MÓDSZER ALKALMAZÁSA AZ AMERIKAI IPARVÁLLALATOKNÁL

R. E. Linnemann és H. E. Klein, a philadelphiai Temple University professzorai immár másodízben készítettek felmérést a forgatókönyvmódszer (multiple scenario analysis; MSA) felhasználásáról.¹ Fontosnak tartjuk a magyar szakemberek figyelmét felhívni a vizsgálat megállapításaira. A forgatókönyvek készítésében számos amerikai iparvállalat tervezői megtalálták ugyanis azt a technikát, amely hatékonyan „kezei” a jövő fokozódó bizonytalanságát. A magyar vállalatok többségénél viszont – bár szükséges lenne – még nem alakult ki ennek a megoldása.

A forgatókönyvmódszer a hosszabb távú „környezeti” változások tanulmányozásának és tervezésének az amerikai iparban leginkább elterjedt módszere.² Viszonylag új technika. Elnevezését először a RAND Co. stratégiai használták az 1950-es években, de első világos szakirodalmi ismertetése (R. E. Linnemann és H. E. Klein szerint) csak 1975-ben jelent meg.³ Így még nem alakult ki sem készítésének, sem alkalmazásának egységes metodológiája. Ma már általánosan elfogadott nézet azonban, hogy a forgatókönyvmódszer fő jellemzői a következők.⁴

1. A jövő valószínű vagy lehetséges helyzetait a jövőt jellemző vagy meghatározó tényezők és változók közti összefüggések feltárásával írja le;

2. a vállalat (vagy egyéb tervező szerv) helyzetét és feltételeit vagy egy(-es) jövőbeli időpont(-ok)ban, vagy a jövőt jellemző folyamatok, változások leírásával vázolja fel;

3. nem ad biztos előrejelzéseket;

4. a jövőről mindenkor több változatban tájékoztat (áttekintve például a különböző mértékben valószínű eseményeket, az optimista vagy pesszimista várakozásokat, vagy egyes nagyhatású változások következményeit).

A professzorok először 1977-ben, majd 1981-ben küldtek ki (postai úton) a forgatókönyv alkalmazásával kapcsolatos kérdőíveket.⁵ A vizsgálat középpontjába a „Fortune” által megadott 1000 legnagyobb amerikai iparvállalatot állították. Első alkalommal 216, másodszer 215 választ kaptak vissza. A nem válaszolók közül mindkét alkalommal véletlenszerűen kiválasztottak és személyes kapcsolatfelvétellel is megvizsgáltak egyes cégeket. (1981-ben további kérdőíveket küldtek a „Fortune” 300 legnagyobb amerikai nem ipari, illetve 500 legnagyobb nem amerikai ipari cégének, vala-

¹ Linnemann, R. E.–Klein, H. E.: The Use of Multiple Scenarios by US Industrial Companies: A Comparison Study, 1977–1981. Long Range Planning, 1983, 6. sz.

² Fahey, L.–King, W. R.–Narayanan, V. K.: Environmental Scanning and Forecasting in Strategic Planning – The State of the Art. Long Range Planning, 1981, 1. sz.

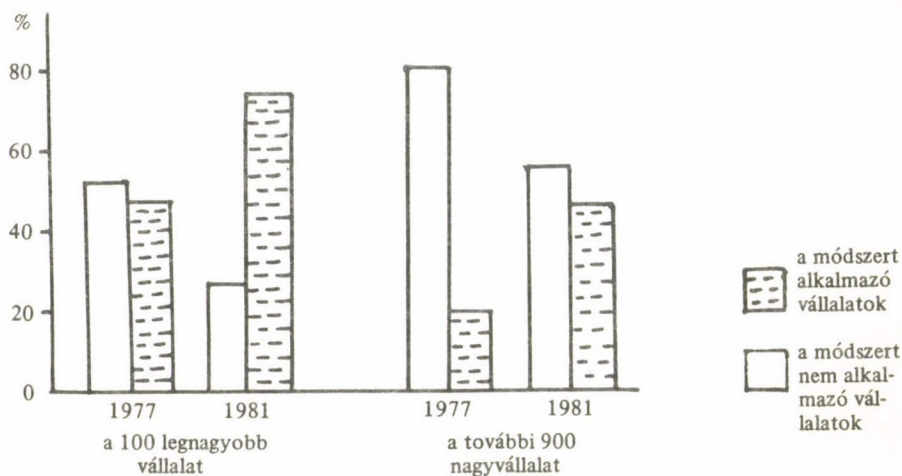
³ Zentner, R. D.: Scenarios, a New Tool for Corporate Planners. Chemical and Engineering News, Industrial Edition, 1975. október.

⁴ Részletesebben: Zentner, R. D.: Scenarios, Past, Present and Future. Long Range Planning, 1982, 3. sz.

⁵ Az 1977-es felmérésről a szerzők a Long Range Planning 1979, 1. számában megjelent, The Use of Multiple Scenarios by US Industrial Companies című cikkben önállóan is beszámoltak.

mint az 500 legnagyobb kanadai iparvállalatnak is, ez utóbbi vizsgálódás eredményeiről azonban csak a közeljövőben fognak beszámolni.)

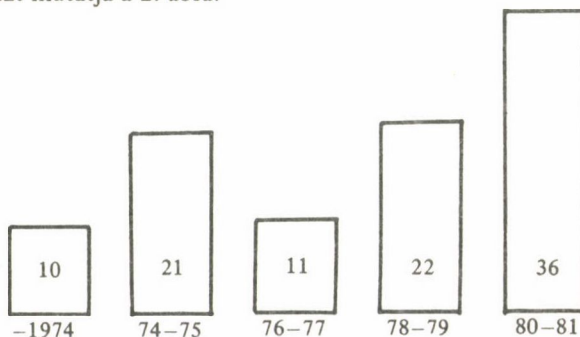
A felmérési adatok világosan tanúsították a forgatókönyvmódszer széles körű alkalmazását, s a felhasználók körének viszonylag gyors bővülésére utaltak. 1977-ben a választ adó cégek 22%-a, a nem válaszolók 13%-a készített forgatókönyveket. 1981-ben ugyanezek az adatok: 50, illetve 35%. A módszert az átlagosnál többször alkalmazták a technológiaigényes ágazatokhoz tartozó (pl. elektronikai, gyógyszeripari, műszeripari, irodatechnikai) cégek, az 5 évnél hosszabb tervezési időhorizontot szükségesnek látó vállalatok és a legnagyobb vállalatok (1. ábra).



1. ábra

A forgatókönyv-módszer alkalmazásának gyakorisága

Egyértelműen megállapítható az is, hogy az alkalmazók száma éppen azokban az időszakokban nőtt a leginkább dinamikusán, amikor a világ gazdaságában fokozódott a bizonytalanság (pl. az olajárrobbanások, a politikai feszültségek jelentkezése, a recesszió miatt). Ezt mutatja a 2. ábra.



2. ábra

A forgatókönyv-módszert adott időszakban bevezetett vállalatok részaránya az összes alkalmazó %-ában

1977-ben az alkalmazóknak csaknem a fele esetenként, kísérleti jelleggel készített forgatókönyveket. 1981-ben viszont a (korábbiaknál lényegesen nagyobb számú) felhasználóknak mindössze 6%-a kísérletezett, s csak az ezeken kívüli 35% alkalmi felhasználó. A vállalatok 34%-ánál az alkalmazás gyakori, további 25%-nál teljesen beépült a rendszeres tervezési munkába. Ez a beépülés azonban sokszor jár nehézségekkel. Úgy tűnik, a nehézségeknek legtöbbször személyi okai vannak. Az érintett válaszadók ugyanis gyakran adtak olyan tájékoztatást, hogy a felső vezetés energiáit vállalatuknál elsősorban az operatív irányítás köti le, s nem vált gyakorlattá a stratégiai gondolkodás. A hasonló problémákkal széles körben küzdő magyar vállalatok számára igen fontos tapasztalat, hogy a forgatókönyvmódszer (is) csak a korszerűen vezetett vállalatoknál épülhet be hatékonyan a tervezési rendszerbe.

A konkrét felhasználások területe igen változatos. A forgatókönyvek összeállítása módot nyújthat a stratégia kidolgozásához szükséges információbázis megteremtésére vagy az alternatív stratégiák és fejlesztési koncepciók megvalósítási lehetőségeinek tanulmányozására. Lehetővé teszi, hogy olyan esetekben készítsünk előrejelzéseket a „környezeti” változásokról, amikor a hagyományos vizsgálati módszerek (pl. a trend-extrapoláció, a regresszióanalízis) nem alkalmazhatók.

Igen érdekesek az 1977. évi felmérésnek a gyakorlatban elkészült forgatókönyvek fontosabb jellemzőit megadó információi. A vizsgálatok tényleges időhorizontja például gyakran rövidebb, mint azt a szakirodalom szerzői ajánlják. Gyakori, hogy a forgatókönyv időhorizontja nem éri el a vállalati stratégiai terv időtartamát sem (1. táblázat).

1. táblázat

A tervezés időhorizontja

Időhorizont, év	Adott időtávú	
	stratégiai tervek	forgatókönyvek
	kidolgozó vállalatok részaránya, %	
1– 4	4	9
5	38	40
6–10	45	26
11–25	11	15
25 fölött	11	4
Nem besorolható	2	6
Összesen	100	100

A forgatókönyvek egy része általában a tervezőmunka elemzési háttéranyaga, másik részük alternatívákként a tervekbe is beépül. A megvizsgálandó változatok célszerű számának meghatározásánál egy dilemmát kell feloldani. Egyrészt ugyanis mindig biztosítani kell a részelemzések áttekinthetőségét, így nem érdemes nagyszámú alternatívát kidolgozni. Másrészt figyelembe kell venni, hogy a jövőbeli lehetőségek száma igen

nagy, s ha közülük túlzottan sokat nem veszünk számításba, ez annak a valószínűségét növeli, hogy valamennyi elkészített forgatókönyv érvényét veszti. Az amerikai vállalatoknál az ezekre való tekintettel kialakult gyakorlatot a 2. táblázat adatai szemléltetik.

2. táblázat

Az elkészített forgatókönyvek száma

Szám	Adott számú forgatókönyvet készítő vállalatok részaránya, %
2–3	68
4–6	13
Több mint 6	2
Nem besorolható	17
Összesen	100

Az elmondottak természetesen elsősorban azt korlátozzák, hogy a forgatókönyvben hány – és mely – tényezők esetében van mód a jövő alternatíváinak elemzésére. A ténylegesen megvizsgált alternatívák jellegeről a 3. táblázat adatai tájékoztatnak.

3. táblázat

A forgatókönyvben vizsgált alternatívákat megkülönböztető tényezők

Tényező típusa	Az adott tényezőtípus tekintetében alternatívákat vizsgáló vállalatok részaránya, %
Gazdasági	43
Technológiai	31
Politikai	29
Demográfiai	24
Ökológiai	20
Szociális	16
Egyéb	11

Az 1977. évi felmérés adatai, az alkalmazók kedvező tapasztalatai már előrejelezték a módszer gyakorlati felhasználásának gyors terjedését. Az 1981. évi vizsgálat pedig – mint erre a 4. táblázatból következtethetünk – a trend folytatódását ígéri.

Nyilvánvaló ugyanakkor, hogy a felhasználói kör bővüléséhez változások szükségessé válnak – az USA iparában is és a magyar iparban még inkább – a vállalati tervezés gondolkodásmódja és módszerei terén. A bizonytalan jövőre való jobb felkészülés érdekében a korábbiaknál nagyobb figyelmet kell szentelni a „környezet” várható változásainak és az ezekkel kapcsolatos információknak. Tudomásul kell venni, hogy az említett in-

A forgatókönyvek készítésére irányuló törekvések

Az alkalmazás jellege	Adott jellegű alkalmazást tervező, a módszert	
	eddig is alkalmazó	máig nem használó
	vállalatok részaránya, %	
Kísérleti	9	31
Alkalmi (ritkább vagy gyakoribb)	46	45
A tervezés rendsze- rébe illesztett	45	4
Összesen	100	80

formációknak. Tudomásul kell venni, hogy az említett információk többsége nem kezelhető a hagyományos adatfeldolgozási módszerekkel. Jelentős erőket kell fordítani az ilyen célokra megfelelő módszerek kutatására, illetve elterjesztésére is. Igen valószínű azonban, hogy a versenyképességükre ügyelő vállalatok az elkövetkező években nem kerülhetik el a jelzett változások végrehajtását.

Papanek Gábor

KOCKÁZATVÁLLALÁS A FEJLETT TŐKÉS ORSZÁGOK VÁLLALATAINÁL*

Az International Management című folyóirat által 10 fejlett tőkés országban végzett felmérés eredményei azt a tendenciát jelzik, hogy az utóbbi néhány év tapasztalataival ellentétben napjainkban a fejlett tőkés országok vállalatainál a kockázatvállalásra irányuló hajlandóság erősödik. A felmérést a folyóirat olvasói körében végezték, a válaszok többsége (kétharmada) az 500 főnél kisebb vállalatok vezetői közül került ki. Az ebből kapott kép tehát elsősorban e vállalatcsoportot jellemzi. A vállalati vezetőktől munkahelyük kockázatvállalási hajlandóságáról egyrészt az elmúlt öt év tapasztalatait, másrészt a következő öt év elképzeléseit illetően kértek véleményt. Az átlagos kép azt mutatta, hogy míg a múltra vonatkozóan a megkérdezetteknek csupán 27,7%-a észlelt vállalatánál fokozódó törekvést a kockázatvállalásra, a jövőre nézve ez az arány már 41,2%-ot tett ki.

A kockázatvállalási készség növekedése azonban országonként különböző mértékű. A tapasztalatok szerint az átlagosnál jóval erősebb ez a tendencia Angliában, Ausztráliában és Új-Zélandban. Átlagos növekedés figyelhető meg e tekintetben az NSZK-ban,

*Companies show a new gusto for risk-taking. International Management, 1983. december; U. S. executive income gaining on the Swiss. International Management, 1983. december.

Hollandiában, Japánban és Szingapúrban. A kockázatvállalásra irányuló törekvés viszont relatíve kisebb mértékű Franciaországban és Braziliában.

Az elmúlt öt évet nézve több ország – például az NSZK és Japán – vállalatainak kockázatvállalási készsége a felmérésben szereplő többi államhoz képest viszonylag jóval magasabb volt. Így érthető, hogy a jövőbeli terveket tekintve a nyugatnémet és a japán vállalatok kockázatvállalási hajlandósága viszonylag kisebb mértékben növekedett.

Figyelemre méltó jelenség, hogy a kockázatvállalási hajlandóság erőteljesebben növekedett a kisebb – 500-nál kevesebb főt foglalkoztató – vállalatoknál. Ennek magyarázatát az említett felmérés döntően az értékesítési nehézségek fokozódásában és ebből eredően a verseny éleződésében látja. A nemzetközi munkamegosztás és a világpiaci árarányok átrendeződése, az ún. vivő ágazatok helycseréje, valamint a világgazdasági recesszió a fejlett tőkés gazdaságokat is újabb – és sok tekintetben szigorúbb – követelmények elé állítja. Egyre nyilvánvalóbbá válik, hogy a fejlett államok vállalatai elsősorban az élenjáró, a legkorszerűbb technikai eredményeket képviselő termékekkel érhetnek el tartós sikereket és ezzel együtt magasabb árat és profitot. Ez a piaci igény a kisebb vállalatoktól az eddiginél erősebb vállalkozói magatartást és több kockázatvállalást igényel. Annál is inkább, mivel e vállalatok – a nagy monopóliumokkal, konsernekkel ellentétben – kevésbé tőkeerősek, és kisebb a viszonylagos piaci biztonságot nyújtó állami megrendelések stb. szerepe is. Az érintett tendenciák mellett a felmérés megkísérelte részletesebben feltárni a kockázatvállalásra ható serkentő tényezőket (1. táblázat).

A táblázat adatai szerint a megkérdezett szakemberek a merészebb kockázatvállaláshoz a legfontosabbnak azt látják, hogy a kockázatvállaláshoz több tőke álljon rendelkezésre. A nagyobb tőkeerő valóban biztonságosabb hátteret nyújt a bizonytalan – és előre sok szempontból nehezen prognosztizálható – vállalkozások kezdeményezéséhez. Ugyanakkor az a tény, hogy a kisvállalatok szakemberei e tényezőnek elsődleges szerepet tulajdonítanak, egyben érzékelteti e termelőegységek viszonylagosan – a nagyvállalatokkal szembeni – gyengébb tőkeerejét és az ebből eredő kiszolgáltatottság érzését is. A kockázatvállalás következő két fontos ösztönzőjét a fejlett tőkés országok szakemberei az erőteljesebb jutalmazási rendszerben és a kedvezőbb piaci viszonyokban látják. E tényezők mellett még jelentős szerepet tulajdonítanak a vállalatvezetés megfelelő színvonalának is.

A kockázatvállalás motivációinak e rangsorolása a felmért tíz ország szakembereinek átlagos véleményét tükrözi. E tekintetben azonban – hasonlóan az előző kérdéshez – jelentős eltérések tapasztalhatók az egyes államok állásfoglalásában. Az átlagnál jóval nagyobb jelentőséget tulajdonít a tőkeerőnek például Anglia, Olaszország és Ausztrália, sokkal kisebbre értékeli viszont e tényező szerepét az NSZK, Japán és Brazília. Míg a nyugatnémet szakemberek az átlagnál nagyobb szerepet tulajdonítanak a vezetés színvonalának és a megfelelő törvényhozásnak, addig például a brazil szakemberek az átlagnál jelentősebbnek értékelik a kockázatvállalás ösztönzésében az utóbbi tényező mellett az élénk piacot. A felmérés a kockázatvállalást gátló tényezőket is vizsgálta (2. táblázat).

A felmérés tanúsága szerint a megkérdezettek nagy hányada elsősorban a piaci depresszióban, a tőkehiányban és a nem hatékony jutalmazásban látja a kockázatvállalás akadályát. Természetesen országonként e tekintetben is jelentős eltérések tapasztalhatók.

**A kockázatvállalásra ható fontosabb ösztönző tényezők
súlya (részaránya) a felmért országok szakembereinek véleménye alapján, %**

Tényező	Franciaország	NSZK	Hollandia	Japán	Olaszország	Anglia	Szingapúr	Brazília	Ausztrália, Új-Zéland	Átlagosan
A rendelkezésre álló tőke	40,7	36,5	39,7	34,1	47,7	61,7	36,4	29,4	48,4	42,4
Kevésbé szigorú pénzügyi kontroll	8,5	7,7	13,7	20,5	4,5	10,6	9,1	—	12,9	10,5
A siker fokozott jutalmazása	27,1	30,8	31,5	22,7	31,8	48,9	45,5	35,3	65,4	35,5
Megfelelőbb vezetés	25,4	30,8	23,3	27,3	25,0	40,4	40,9	29,4	25,8	28,8
Jobb ipari kapcsolatok	16,9	15,4	11,0	11,4	20,5	6,4	4,5	—	6,5	11,8
Élénk piac	30,5	25,0	31,5	29,5	25,0	51,1	40,9	52,9	41,9	34,2
Ösztönző törvények	13,6	17,3	11,0	2,3	15,9	10,6	9,1	29,4	16,1	12,9
Alacsonyabb személyi adók	16,9	17,3	16,4	2,3	13,6	10,6	—	11,8	12,9	12,6
A piac diverzifikációja	—	1,9	1,4	—	—	—	—	—	—	0,3

Megjegyzés: A megoszlási arányok összege a 100%-ot meghaladja, mert a megkérdezettek egyidejűleg több tényezőt is választhattak.

2. táblázat

**A kockázatvállalásra ható fontosabb gátló tényezők
súlya (részaránya) a felmért országok szakembereinek véleménye alapján, %**

Tényezők	Franciaország	NSZK	Hollandia	Japán	Olaszország	Anglia	Szingapúr	Brazília	Ausztrália, Új-Zéland	Átlagosan
Tőkehiány	32,2	32,7	34,2	31,8	36,4	29,8	31,8	23,5	41,9	33,2
Kemény pénzügyi ellenőrzés	16,9	15,4	6,8	20,5	15,9	8,5	22,7	11,8	22,6	14,7
Nem hatékony jutalmazás	23,7	19,2	26,0	11,4	31,8	38,3	22,7	23,5	51,6	27,0
Rossz vezetés	8,5	15,4	15,1	27,3	20,5	21,3	18,8	—	6,5	15,7
Kudarok büntetése	10,2	7,7	15,1	9,1	9,1	27,7	22,7	—	12,9	13,1
Bürokrácia	25,4	17,3	13,7	6,8	6,8	21,3	9,1	11,0	9,7	14,7
Piaci depresszió	57,6	40,4	43,8	45,5	45,5	38,3	40,9	82,4	51,6	47,3
Korlátozó törvények	35,6	26,9	16,4	2,3	25,0	10,6	9,1	17,6	19,4	19,3
A világgazdasági helyzet	—	—	2,7	—	—	2,1	4,5	—	—	1,0
A politikai bizonytalanság	—	3,8	—	—	2,3	2,1	4,5	—	3,2	1,5

Megjegyzés: A megoszlási arányok összege a 100%-ot meghaladja, mert a megkérdezettek egyidejűleg több tényezőt is választhattak.

talhatók. Anglia például az átlagnál nagyobb jelentőséget tulajdonít az akadályozó tényezők közül a nem kielégítő jutalmazási rendszernek, a kudarcok túl szigorú büntetésének és a hozzá nem értő vezetésnek. Az NSZK szakemberei viszont az átlagosnál erőteljesebb akadályt látnak a szigorú pénzügyi ellenőrzésben, a korlátozó állami intézkedésekben és a bürokráciában.

A felmérés az említetteken kívül választ keresett arra a kérdésre is, hogy az egyes országok szakemberei hogyan ítélik meg más államok vállalatainak kockázatvállalási készségét, valamint annak sikerét. A vizsgálat eredményei azt mutatják, hogy a megkérdezettek többsége az Egyesült Államok és Japán vállalatainak kockázatvállalási tevékenységét tartotta a legsikeresebbnek. Ez a vélemény nem tekinthető véletlennek. Az okokat kutatva figyelmet érdemel az a tény, hogy leginkább e két országban – ezen belül különösen az USA-ban – növekedett ugrásszerűen az utóbbi három évben a vezető alkalmazottak személyi jövedelme. Vagyis azon szakemberek fizetése, akiknek a munkájától leginkább függ egy adott vállalat kockázatvállalási hajlandósága, illetve az erre irányuló tevékenységek sikere (3. táblázat).

3. táblázat

**A vezetők jövedelemrangsora az adóval csökkentett alapfizetések alapján
néhány fejlett tőkés országban**

Ország	1983				1980			
	rang-sor	értékben, 1000 \$	rang-sor	a bruttó jövede- lem %-ában	rang-sor	értékben, 1000 \$	rang-sor	a bruttó jövede- lem %-ában
Svájc	1	62,3	7	67,0	1	70,5	7	66,0
USA	2	56,1	3	76,0	6	44,4	3	75,0
Franciaország	3	51,1	2	77,1	2	69,0	2	79,0
NSZK	4	50,0	10	61,0	4	59,1	9	63,0
Kanada	5	43,2	5	72,0	14	30,9	8	64,0
Hollandia	6	34,9	15	40,3	8	41,9	14	51,0
Venezuela	7	32,5	1	89,0	3	61,2	1	90,0
Spanyolország	8	31,7	3	76,0	7	44,0	4	74,0
Belgium	9	31,7	15	46,3	5	50,8	15	48,0
Anglia	10	31,1	6	71,4	10	35,3	5	73,0
Ausztrália	11	30,8	13	59,3	12	31,5	11	61,0
Olaszország	12	30,7	9	61,5	9	40,6	6	72,0
Brazília	13	26,7	11	60,8	13	31,2	10	62,0
Új-Zéland	14	19,8	12	60,0	15	18,8	13	56,0
Mexikó	15	17,1	14	58,2	11	33,6	12	58,0

Mint a táblázatból látható, 1980 és 1983 között a vezetői fizetések tekintetében a tőkés országok közötti rangsor sok tekintetben változott. Figyelemre méltó különösen

az Egyesült Államok előrelépése, de hasonló irányban változott Kanada és Hollandia helyzete is. Számos ország ugyanakkor — például Olaszország, Belgium, Venezuela és Mexikó — jóval hátrább került a rangsorban. Viszonylag változatlan maradt az NSZK, Anglia és Ausztrália pozíciója. Érdekes az is, hogy az adóelvonás a bruttó fizetésekből néhol az 50%-ot is eléri.

Kiefer Márta

VÁLSÁGBA KERÜLT VÁLLALATOK VEZETÉSE ÉS SZANÁLÁSA

A 70-es és a 80-as éveknek a vállalatok labilis helyzetében is megnyilvánuló gazdasági nehézségei szolgálnak háttérül a tőkés szakirodalomban megszorodó, a válságba került vállalatokkal foglalkozó írásoknak. Ezek között jelentős súllyal szerepelnek a nehéz helyzetből kiutat kereső vállalatok irányítási kérdései, valamint a csődbe jutott vállalatok helyzetének rendezésével foglalkozó művek.

A vállalati vezetés döntő feladata a vállalat létét fenyegető helyzetben a túlélés biztosítása. Ezzel összefüggésben gyakran szerepel egy új fogalom a tőkés vállalati gazdaságtanban, a *válságmenedzselés* fogalma. Ilyen címmel jelent meg egy svájci üzemgazdasági intézet kiadványa is,¹ amely azt hangsúlyozza, hogy a vállalati irányításnak a rendelkezésére álló eszközöket és módszereket a lehető legintenzívebben kell a válságos helyzetben alkalmazni. Fontos különbséget tenni az ún. megelőző és megoldó válságmenedzselés között.

A válság *megelőzése* a kockázati és rugalmassági politika keretében valósítandó meg. A *kockázati politika* három irányú tevékenység összegzeként alakítandó ki:

- kockázatelemzés (a várható kockázatok feltárása és azok súlyának, szerepének megítélése),
- a biztonság növelésére hozandó intézkedések,
- a kockázatokkal kapcsolatos információs rendszer kiépítése.

A *rugalmassági politikával* szemben az a követelmény, hogy már a környezet gyenge jelzéseire is reagáljon, szükség esetén megtervezze és érvényesítse a megfelelő intézkedéseket. A válság jelentkezése után a *megoldó* válságelhárítási intézkedések kijelölésénél három célt kell szem előtt tartani: a vállalati fizetőképesség biztosítását, a tőke megőrzését és a megfelelő termelési tényezők biztosítását.

A *fizetőképesség* veszélybe kerülése esetén a kiadások csökkentésére vagy elhagyására és — egyidejűleg — a jövedelmek növelésére, beáramlásuk időleges felgyorsítására célszerű a vállalati irányításnak törekednie. A hitelszükségletek csökkentése érdekében szisztematikusan kell foglalkozni

- a gazdasági tartalékok mobilizálásával,
- a készletek felszámolásának módjaival,
- a készletezési funkció szállítókra való áthárításának lehetőségeivel,

¹Krummenacher, A.: Krisenmanagement. Verlag Industrielle Organisation, Zürich, 1981.

- a könyvelés pontosságával,
- a nem feltétlenül szükséges megrendelések sztomiórozásával,
- a beruházási programok visszafogásával stb.

A *tőke fennmaradásának* biztosítása a pénz értékváltozásait figyelembe vevő leírások függvénye. Ennek nem teljesülése vagy a nomináltőke létének kockázatba kerülése esetén célszerű olyan, bevételeket növelő intézkedésekre törekedni, mint a nagykereskedőknek való kiárúsítás, különböző, költségeket csökkentő akciók vagy szélesebb vállalati tevékenységeket érintő programok kidolgozása. A vezetés kreativitását igazolja, ha megtalálja az optimális megoldást a rövid távú sikerhez vezető, de a vállalat létét hosszú távon fenyegető, ésszerűtlen költségsökkentési megoldások között.

A megfelelő *termelési tényezők* biztosítása igen sokrétű intézkedéseket tételez fel, egyaránt magában foglalja a nem jól hasznosítható nyersanyagokról való átállást, a nem megfelelő vezetők leváltását vagy a korszerű üzemvezetési módszerek alkalmazását. A kiadvány hangsúlyozza a válságba került vállalat problémáinak komplex jellegét s azok megoldásában az állami és társadalmi részvétel fontosságát.

A válságmenedzselés sokirányú tevékenységére csak ideiglenesen van szükség, addig, amíg a vállalat helyzete ismét egyensúlyba kerül. A fizetőképtelenné vált s helyzetüket stabilizálni nem tudó vállalatok a felszámolás vagy – külső, állami segítségnyújtással – a szanálás sorsára jutnak. Csődök a gazdasági fellendülés idején is érintenek vállalatokat, a recesszió alatt azonban számuk jelentősen megszaporodott. Elsősorban a kis- és középvállalatok, illetve a fiatal, néhány éves vállalatok kerültek veszélybe, de a válság a lemaradó ágazatok nagyvállatait is érintette. A számos, a tőkés országokban a nagy világgazdasági válság óta először újrafogalmazott *csődtörvények* mögött ezek a változások húzódnak meg.

Az NSZK kormányának a válságba került vállalatokkal kapcsolatban olyan nagyságrendű problémákkal kellett szembenéznie, amelyek szinte megoldhatatlannak látszó feladatok elé állították. A recesszió évei alatt évente 8-10 ezer vállalat, a válságos helyzetbe került vállalatok mintegy 98%-a ment tönkre. A szanálásra jelentéktelen központi eszközöket fordítottak, amelyek – nagyfokú koncentrálsuk miatt – a vállalatoknak csak kis hányadát, kb. 1%-át érintették. Csődök következtében 1981–82-ben mintegy 300 ezer embert bocsátottak el. Az USA-ban az 1970 és 1977 közötti időszakban mintegy hatszorosára nőtt a tönkrement vállalatok aránya.

Ezek a tények annak a felismeréséhez vezettek a tőkés országokban, hogy a vállalati csőd már nem csupán adós és hitelező ügye, annak kiterjedt gazdasági és társadalmi hatásaitól nem lehet eltekinteni. Az NSZK-ban pl. változtatni kívánnak azon a szemléleten, amely elsősorban a kárvallott kisebbség, ezen belül a hitelezők jogait védi. (Ez az USA-ban és más tőkés országokban, pl. Franciaországban uralkodó joghoz való közeledést jelent, amely jobban védi a vállalkozók érdekeit.) A tervezett új csődtörvénnyel az NSZK-ban azt kívánják biztosítani, hogy a felszámolással fenyegetett vállalat siettetett, így esetleg értéke alatti megsemmisítése ne következzen be, és – ehhez a hitelezők számára is elfogadható feltételeket teremtve – helyreálljon a vállalat működőképessége.² Jelenleg a fizetőképtelenséget három héten belül köteles a vállalat bejelenteni,

²Uhlenbruck, von W.: Grundzüge einer Insolvenzrechtsreform. Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 1983, 4. sz.

s az eljárást indítványozni. A javaslat szerint a vállalat köteles ugyan gyengeségét jelezni, de mód lesz annak mérlegelésére, hogy a vállalat sorsa a szanálás és újjászervezés vagy a likvidáció felé dőljön el. A készülő új törvény szerint a vállalatoknak már akkor jelezniük kell „gyengeségüket”, ha — számviteli úton — túlköltekezés mutatható ki.³ Önmagában ez nem elegendő a rossz minősítéshez, a vállalat gazdasági helyzetére vonatkozó prognózisokat is meg kell vizsgálni. *Kedvezőtlen prognózisok és túlköltekezés* esetén már — korlátozott felelősséggel — életbe léptethető az eljárás.

Az eljárás későbbre halasztása lehetőséget ad arra, hogy a piaci erők érvényesülése következtében esetleg módosulhasson a vállalat helyzete. A hitelezők és az üzleti partnerek türelmetlenségét azáltal próbálják csökkenteni, hogy a vállalat likviditási értékét — függetlenül attól, hogyan dől el a sorsa — felbecsülik.

Az USA-ban a csődeljárás oly módon történik, hogy egy bíróság által kinevezett „csődtömeggondnok” értékesíti a vállalat eszközeit és a hitelezőket a következő sorrendben elégti ki:⁴ 1. a csődeljárás kiadásai; 2. adók; 3. bérek és földjáraadék; 4. hitelezők; 5. részvényesek. Ez az eljárási rend — különbséget téve a hitelezők és a részvényesek között aszerint is, hogy ki rendelkezik prioritással — tág teret enged a jogi manőverezésnek.

A gazdasági fejlődés zavartalanabb szakaszaiban a vállalat *szanálására* vonatkozó döntéseket általában a vállalatok maguk hozzák meg, s nem számíthatnak állami segítségre. A válság idején tömegesen jelentkező vállalati krízis új helyzetet teremt, s a tőkés állam is tevékenyen részt vesz a szanálásokban. Részvétele kifejeződik a központi szervek által végrehajtott vizsgálatokban éppúgy, mint olyan módszertani útmutatók kidolgozásában, amelyek hatékonyabbá teszik a szanálás lebonyolítását. Sok esetben az állami szervek bízzák meg a vállalat szanálását végző külső szakértőket, és ahhoz pénzügyi segítséget is nyújtanak. Általános elv, hogy a szanálási eljárás minél jobban előzze meg a vállalatnak azt az állapotát, amikor már a teljes felszámolás alternatívája is felmerül.

A nyugatnémet W. Baur, aki számos vállalat szanálásában vett részt Nyugat-Európában, könyvében általánosítva bocsátja közre azokat a módszereket, amelyek követését célszerűnek tekinti a szanálások során.⁵ Egységes sémát nem tud ajánlani, mivel — mint hangsúlyozza — a szanálási intézkedéseknek differenciáltaknak kell lenniük ágazattól, vállalatnagyságtól, a termelés munka- vagy tőkeigényes jellegétől stb. függően.

A szanálás során két fő feladat merül fel:

- olyan sürgős pénzügyi intézkedések meghozatala, amelyek megóvják a vállalatot az összeomlástól. A vállalat kérheti az adócsökkentést, a hitelek visszafizetésének átütemezését stb.,

- olyan pénzügyi és egyéb intézkedések megtétele, amelyek a vállalat jövőbeli helyzetét helyreállítják.

³ A „túlköltekezést” a fizetéseképtelenség előjelének fogja fel a nyugatnémet törvény. A fizetéseképtelenség akkor következik be, amikor az értékesíthető vagyon a felszámoláskor felmerülő összes adósságot nem fedezi.

⁴ White, M. J.: Public policy towards bankruptcy: me-first and other priority rules. The Bell Journal of Economics, 1980, 2. sz.

⁵ Baur, W.: Sanierungen. Wege von Unternehmenskrisen. Wiesbaden, 1978. A könyvről recenzió jelent meg az Ipargazdasági Szemle 1980, 3–4. számában.

A szanálás megszervezésére Baur team létrehozását javasolja, amely legfeljebb 5 tagból áll, s tagjai vállalati vezetők és külső – az ágazatot jól ismerő – szanálásban jártas szakemberek. Mivel számos speciális jogi kérdés merül fel, célszerű jogügyi szakértőt is igénybe venni. A két fő részre tagolódo szanálási programot a team készíti el.

a) A tényhelyzet feltárása (a válság okainak megkeresése, a vállalati tervek értékelése, interjú készítése minél több vállalati vezetővel a vállalat működését és a szanálást illetően).

b) Szanálási terv összeállítása (amit a vezetőkön kívül a bankokkal és lehetőség szerint a vállalat dolgozóival is el kell fogadtatni).

A válság okai között vállalati belső és külső tényezők értékelésére kerül sor. A belső okok között – Baur tapasztalatai szerint – a legjelentősebbek a vezetéssel kapcsolatos okok, s igen gyakran hiányosságok mutatkoznak a vállalati tervezés és ellenőrzés területén.

A vezetéssel kapcsolatban felvett 24 intézkedés között szerepel a munkatársak motivációjának, munkájuk hatékonyságának növelése, a vezetési stílus javítása, a jövedelemérdekeltség fokozottabb érvényesítése, profitcentrumok létesítése, a tervezés tökéletesítése, a vállalaton belüli kooperáció javítása. A pénzügyi szférával kapcsolatos 19 intézkedés között szerepel a tőke összezsugorítása (a részvények árfolyamcsökkentésén, kivonásán, az alaptőke csökkentésén keresztül), a vállalat kinnlevőségeinek mérséklése, a kockázat csökkentése a biztosítások kiterjesztésén keresztül stb. Az értékesítés átvizsgálása során célszerű foglalkozni a forgalom alakulásával, az árakkal, azok esetleges mérséklésével, kiárusítási akciók szervezésével, a vevőszolgálat javításával stb. A fejlesztési tevékenység áttekintésénél szerepel a fejlesztési programok újraértékelése, a lehetséges termékváltozások elemzése, a termékek exportképességének javítása stb. Az anyaggazdálkodás ésszerűsítése kapcsán felvetődik a készletcsökkentés, a beszerzési oldalról való függőség csökkentésének követelménye.

A munkaerőgazdálkodás vonatkozásában – kissé részletesebben bemutatva – a következők mérlegelése szükséges.

a) *Felvételi zárlat.* Ez nem vonatkozhat azokra a szakemberekre, akiket a szanálás végrehajtása érdekében kell felvenni.

b) *Rövidített munkaidő* – bérköltségek csökkentését eredményező intézkedés. Pszichológiai hatása súlyos lehet, ezért gondosan kell ügyelni arra, hogy minden dolgozót egyformán érintsen. Kivételt a kereskedelmi részlegek dolgozói képeznek.

c) *Elbocsátások.* Mivel ez a szanálás legkellemetlenebb szakasza, helyes, ha nem elhamarkodottan, hanem csak más irányú erőfeszítések után fordulnak ehhez az intézkedéshez. Sok esetben az átlagos szakmai színvonalú dolgozók mellett magasan kvalifikált munkatársak elbocsátására is sor kerül, akikre pedig a krízis elhárítása érdekében szükség lenne. Célszerű ezért, ha a szanálási team készíti el a programot, amely a szociális szempontokat is reálisan mérlegeli. Így valószínűleg kevesebb jó szakember hagyja el a vállalatot, és nemcsak a fiatalokat bocsátják el.

d) Az alapbérén kívül egyéb *jövedelmek befagyasztása.*

e) Az időbérben dolgozók jövedelmének vizsgálata, a kiugróan magas jövedelműek magasabb teljesítményre való ösztönzése a *bérfeszültségek feloldása* érdekében.

f) *Korai nyugdíjazások.* Az intézkedések meghozatala előtt mérlegelni kell, hogy csekély költségcsökkentés érdekében a régi, a szanálásban hasznosan részt venni tudó dolgozók korai nyugdíjazásához szabad-e folyamodni.

g) *Beiskolázások.* Kevésbé fontosnak tartott intézkedés a csak hosszabb távon jelentkező hatása miatt. A vezetők továbbképzése azonban már a szanalás alatt is kedvező hatású lehet.

Viszt Erzsébet

FOGLALKOZTATÁSI GONDOK ÉS STRATÉGIÁK A HANYATLÓ ÁGAZATOKBAN*

Az OECD kiadásában megjelent tanulmány a hanyatló ágazatok példáján keresztmetszét adja az utóbbi évtizedben alkalmazott foglalkoztatási stratégiáknak az USA, Svédország, Franciaország, Anglia, NSZK és Japán tapasztalataiból merítve. Tükrözi, hogy az elmúlt két évtized kiterjedt és felgyorsult strukturális változásai miként fejeződnek ki a foglalkoztatáspolitikai terén az állami támogatások mértékének növekedésében, a vállalati és kormányzsférában kialakuló intézményi rendszerben.

Foglalkoztatási egyensúlyzavarok

Új munkahelyek létrejötte, régiak megszűnése a gazdaság strukturális átalakulását kísérő szükségszerű folyamat, s ezért ezt pozitívan, a gazdasági jólét és az életszínvonal növelése szempontjából is kívánatosnak kell minősíteni. E változások nem folyamatos és nem lineáris jellege azonban a foglalkoztatás területén egyensúlyi problémákat okoz, amelyek részben időbeli, részben regionális dimenzióban vetődnek fel. A foglalkoztatási gondok nagyságrendje erősen függ attól, hogy a folyamatokat időben és térben mennyiben sikerül összehangolni, ez pedig nagyrészt a strukturális változások mértékének függvénye.

A gazdasági fejlődés kiegyenlített szakszaiban a tevékenységek születése, mások elhalása fokozatosabb lehetett, és mivel egyidejűleg a vállalatok kisebb hányadát érintette, hatása is korlátozottabb volt. Az ilyen változások általában izolált gazdasági környezetben zajlottak le, és a munkaerő más területre való átáramoltatását nem lehetett megoldani. Ilyen esetben a tevékenység leépítésével járó munkaerő-feleslegre nyugdíjazás várt. A lassú, esetleg több évtizedre tervezett struktúráváltozások esetén csupán a lemorzsolódásra mint a munkaerő-csökkentésnek legkevésbé „fájdalmas” módjára építve mehettek végbe a visszafejlesztések egyes területeken. Az USA-ban a vasútépítő ágazatban pl. 1940 és 1970 között felére, félmillióra csökkent a létszám. Hasonló lassú folyamatra nyújt példát az angol szénbányászat, ahol 1960 és 1970 között 300 ezer fővel (felére) csökkent a létszám.

*McKersie, R. B.—Sengenberger, W.: Job Losses in Major Industries. Manpower Strategy Responses, OECD, Paris, 1983.

A tanulmány széles körű tapasztalatok alapján általánosított következtetései szerint a fokozatos leépítés olyan ágazatokban mehet végbe, amelyek

a) állami tulajdonban vannak, vagy szoros kapcsolatban állnak a kormánnyal, annak támogatását, segélyeit élvezik;

b) a technológia jellege biztosítja a fokozatosságot (pl. bányászat, ahol egy-egy akna bezárása egyszerre csak néhány száz főt érint);

c) főleg hazai piacokra irányulnak.

Nagyobb arányú foglalkoztatottság-csökkenéshez vezető, gyorsabb ütemű gazdasági változások jellemzőek az 1970–80-as évekre, amikor számos tényező kumulált hatásaként a gazdaság hosszabb távú ciklikus hanyatlása következett be.

– A *textiliparban* a Közös Piac országaiban a foglalkoztatottak fele, 1 millió munkahely vált feleslegessé; 1974 és 1980 között 4000 céget szüntettek meg, s 710 ezer embert bocsátottak el.

– Az OECD-országok *acéliparában* a kapacitások – a nagy erőfeszítések, állami támogatások ellenére is – csak 70%-ban vannak kihasználva; 1974 és 1980 között 20%-kal csökkent a foglalkoztatottság, és az iparág magas koncentrációja miatt egyes területeken – hasonlóan a szénbányászathoz – igen erős a hatása (Ruhr-, Saar-vidék, West Midlands stb.); a jelentős állami támogatások ellenére is további csökkenésekre lehet számítani.

– A *gépkocsigyártás* válsága legerősebben az USA-ban jelentkezett: 1980-ban 268 ezer munkanélküli volt, a három nagy gépkocsigyár foglalkoztatottainak egyharmada. Az ellátó ágazatokba való begyűrűzés következtében összesen 750 ezer munkahely szűnt meg.

– A *hajóépítés* 1975 óta felesleges kapacitásokkal és munkaerővel küzd. Japán, amely a legnagyobb hajóiparral rendelkezik a világon, a természetes fogyás és más vállalatokhoz való átirányítás útjait választva kezdetben a fokozatos leépítést követte. E lassú folyamat eredményeként 5 év alatt a fontosabb vállalatoknál csak a létszám 15%-os csökkenése következett be, a további leépítésekhez drasztikus intézkedésekre volt szükség.

A visszafejlesztések hatásai

A vállalatok visszafejlesztésének igen sok vonatkozásban negatív – és általában multiplikált – hatásaival kell számolni. Egy *település* szintjén a kieső bérek miatt csökken az eladott áruk mennyisége, s megváltozik a vásárlások szerkezete. A hatás még súlyosabb, ha a munkanélküli és családja el is költözik a településről. A bezárt üzem kiadásainak kiesése érződik a különböző javak, szolgáltatások iránti igény csökkenésében, s ez másodlagos munkahely-felesleget teremt. A helyi adók csökkenése, az ingatlanérték esése is természetes velejárója a nagymértékű visszaeséseknek. Míg a közvetlen hatások – így a kiadások csökkenése – jól felmérhetők, a település gazdasági alapjait érintő multiplikált hatások esetleg visszafordíthatatlan változásokat okoznak. Igen komoly veszély a jó szakemberek eláramlása, amely hosszabb távon, a helyi ipar újjáélesztésekor jövátéhetetlennek minősülhet. Vizsgálatok igazolják a települések életének mi-

nőiségevel összefüggő negatív hatásokat: a társadalmi szervezetekben való aktivitás csökken, lazulnak az informális kapcsolatok, növekszik a bűnözés, nő az öngyilkossági ráta.¹

A településre gyakorolt hatások erőssége függ attól, hogy mennyire specializált az ipar az adott területen. Ha csak az érintett iparág működik itt, vagy az érintett iparágak egymástól való függősége erősebb, a konzekvenciák jelentősebbek.

A munkahely elvesztésének hatása az *egyén* számára elsősorban a jövedelemkiesésen keresztül mérhető le. A jövedelemkiesés az egyén jellemzőinek (kor, nem, tapasztalat), mobilitásának és a munkaerő-piaci helyzetnek a függvénye. Az USA-ban végzett számítások szerint átlagos esetben 21 000 \$ veszteség éri a dolgozót munkahelye elvesztésekor, ami az alacsonyabb jövedelemből s a megnövekedett kiadásokból (költözés, utazási költségek, ingatlanérték csökkenése stb.) ered. Angliában – egy kormányhivatal vizsgálata szerint – az elbocsátott dolgozóknak közel a fele talál azonnal munkát, a munkanélküliség átlagosan 10 hétig tart, s köztük nagyobb arányt képviselnek az idősek és a szakképzetlen dolgozók. A munkaerőpiacot 2–10% hagyta el (főleg nők), a települést 3–20%.² Japánban 2000 munkás ismételt elhelyezkedése után végzett felmérés azt igazolta, hogy a jövedelem az esetek 80%-ában alacsonyabb a régi munkahelyen elértnél, s az új munkahelyen a megkérdezettek kétharmada nem érzi biztonságban magát.

Egyre nagyobb figyelem fordul a visszafejlesztések *politikai* hatásainak tanulmányozása felé, mivel ezek a korábbi évtizedek textilipari, hadiipari stb. leépítéseinek tapasztaltnál lényegesen nagyobbak. Kritikus tényező az ország általános gazdasági helyzetének romlása, a leépülő ágazatok területi koncentrálódása, a munkahely elvesztésével fenyegetettek körének kiszélesedése, valamint a politikai magatartás megváltozása az utóbbi évtizedekben. Az 50-es években még „elkerülhetetlennek” sikerült elfogadtatni Angliában vagy az USA-ban a textilipar leépítését, ma már sokkal bonyolultabb magyarázatok sem vezetnek belenyugváshoz. A változások elfogadására való készséget a munkahely elvesztésének az utóbbi évtizedekben megnövekedett esélyei éppúgy befolyásolják, mint az új munkahely megszerzésének romló esélyei. Enyhítő akciókra találhatók pozitív példák is, ezek lényege a közösség bevonása, a lehetőség biztosítása a leépítések „gondolatban való megemésztéséhez”.

Foglalkoztatási stratégiák

Az alkalmazott foglalkoztatási stratégiák, programok rendező elveként a következő ketet javasolja a tanulmány:

¹Brunner, M. H.: Estimating the Social Costs of National Economic Policy: Implications for Mental and Physical Health and Criminal Agression. Washington, 1976.

²Jacobson, L.–Thomasen, J.: Earnings Loss Due to Displacement. Public Research Institute, Arlington, 1979.

		Munkahelyek	Foglalkoztatottak
A struktúra- alakítás irányai	belső	1. a vállalatok életképességének javítása	2. az emberi erőforrás alkalmazkodásának növekedése
	külső	3. regionális fejlesztés	4. a munkaerőpiac alkalmazkodásának növelése

1. A vállalat életképességének növelését célul tűző stratégiákat a nagyarányú elbocsátások megakadályozása érdekében alakítják ki. A vállalati versenyképesség növelésének három fő útja emelhető ki, s mindegyik megelőző vagy utólagos, gyógyító jelleggel is alkalmazásra kerülhet.

a) A költségek csökkentése elsősorban a *bérek leszorításán* keresztül. Ez a stratégia csakis a munkások és a helyi vállalati vezetők közötti egyetértés esetén alkalmazható; a munkanélküliség közeledő veszélye egyre növeli a munkások megegyezésére való hajlandóságát. A legtöbbet publikált a Chrysler cég gyakorlata, amely így módon 3–6000 \$/fő évi költségcsökkentést ért el. A csökkentés az inflációs ráta miatti bérkorrekció megszűnését, de a nettó bért is érintheti, és kiterjedhet a várható nyereség befagyasztására is.

b) A *termelékenységi alkuk* funkciója, hogy a vállalat versenyképességét növeljék a munkaidő jobb kihasználásán, az állóeszközök kihasználásának növelésén, a munkaerő intenzitás fokozásán keresztül, ami szintén – hangsúlyozzák – a dolgozók és az üzemi vezetés közötti összhang esetén biztat sikerrel.

A termelékenységi alkuk leginkább Angliában terjedtek el (annak ellenére, hogy a felső szintű szakszervezeti vezetés ellenük foglalt állást), de szerepük lényeges az USA-ban és Svédországban is. Az USA gumipari cégeinél pl. a jobb gépkivétel érdekében folyamatos műszakra álltak át. Az angol acéliparban az egyes szakmák közötti éles határokat igyekeznek elmosni a munkások jobb időkihasználásának eléréseért. Az alkuk szerepe korlátozott; pl. a British Steel üzemeinél és az USA acélvállalatainál már nem vezettek sikerhez. Az ennek nyomán a dolgozóknak kialakult frusztráció hatásai túlnőttek a vállalat keretein. A tanulmány éppen ezért hangsúlyozza, hogy a termelékenységi alkuk alkalmazását meg kell előznie egy olyan értékelésnek, amely tisztázza, hogy a vállalat *önmaga képes-e* kompetitív helyzetét javítani.

c) A *termelési szerkezet átalakítása*. A termék versenyképességének vagy eladhatóságának csökkenése esetén a vállalat a felesleges dolgozókat felszívó új termék gyártására állhat át. E stratégia követésének pozitív példái azonban inkább kivételesnek számítanak, s ennek okát a tanulmány abban látja, hogy a vezetők ritkán érdekeltek abban, hogy csupán a munkaerő megtartása érdekében új gyártási vonalakat építsenek ki. Ahol a foglalkoztatás folyamatossága a társadalmi értékrend fontos része, mint Japánban, ott az ilyen gyakorlat – a megfelelő pénzügyi eszközök birtokában – általánosnak számít.

2. A közvetlenül a *munkaerőre irányuló stratégiák* a foglalkoztatás folyamatosságának fenntartására hivatottak. Főként Nyugat-Európában és Japánban alkalmazzák ezeket. Az Egyesült Államokban eddig kevésbé törekedtek arra, hogy a vállalat helyzetének megingásakor is stabilizálják a foglalkoztatottságot. Az NSZK-ban, ahol igen fejlett a vállalati munkaerő-gazdálkodás, a foglalkoztatottság kisebb mértékben csök-

kent, mint más országokban, de a foglalkoztatási színvonalat másutt is kiegyenlítetté teszik a foglalkoztatás stabilitását elősegítő törekvések. Az OECD-tanulmány ezek közül a következőket emeli ki: *felvételi zárlat* (az NSZK-ban és Japánban a vállalatok 60-70%-a alkalmazta. Hátránya, hogy munkaerőhiány jöhet létre egyes, magas fluktuációval jellemezhető foglalkozásokban); *korai nyugdíjazások*; *túlóracsökkentés* (az NSZK-ban szinte az összes vállalatnál, Japánban a vállalatok 80%-ánál élnek ezzel a lehetőséggel); *rövidített munkaidő* (csak ideiglenesen és végső soron folyamodnak a vállalatok ehhez); *áthelyezések* a vállalaton belül és kívül (Japánban gyakori módszer, Európában azonban nagyobb a kötődés a megszokott munkahelyhez, s csak a munkanélküliség alternatívájával szemben kerül alkalmazásra. A színvonalas vezetésnek tulajdonítható, hogy ennek ellenére néhány cégnél áthelyezések történtek – pl. hajóépítők dolgoznak a nyugatnémet Daimler–Benz cégnél).

Amikor ezeknek az eszközöknek alkalmazására nem kerülhet sor, mert egyszerre nagy létszám szabadul fel – pl. egy üzem leállításakor –, csakis a feleslegessé vált dolgozók bérét fedező külső *pénzügyi támogatások* igénybevételével tartható fenn a leépítés fokozatossága.

3. A munkaerő területi egyensúlyának fenntartását biztosító *regionális fejlesztési programok* keretében az egyes kormányok jelentős összegeket fordítanak elmaradott vagy visszafejlesztés következtében hátrányos helyzetbe került körzetek fellendítésére. A pénzügyi támogatások célja a beruházásoknak, illetve a dolgozók áthelyezésének ösztönzése.

A változások két iránya figyelhető meg az utóbbi években: a magáncégek ösztönzése a területfejlesztésre és a régió általános fejlesztése helyett a támogatások szelektív célok érdekében való alkalmazása. A svéd kormány pl. regionális beruházási társaságok működését segíti a hajóépítés fellendítése érdekében; a francia lorraine-i vidéknek az acélipar tönkremenetele következtében 700 millió dolláros „ipari alkalmazkodási alapot” nyújt a kormány. A magánakciókra jó példa a British Steel Corporation vállalkozása, amely nem közvetlen pénzügyi támogatások nyújtásával, hanem azok forrásainak felkutatásával (kormány, Közös Piac, pénzügyi intézetek) katalizátor és egyben stimulátor szerepet vállal az egyes körzetek fellendítésében. Tevékenységük eredménye, hogy az utóbbi években 7-8000 munkahelyet teremtettek, részben a régi üzemépületek újrahasznosításával.

4. A *munkaerő-piaci alkalmazkodás növelését* az ipari struktúra változásaihoz igen jelentős kormány szintű támogatásokkal, programokkal igyekeznek elősegíteni a fejlett tőkés világban. Legnagyobb mértékben az USA gazdaságában érvényesül ez a stratégia, különösen a gazdasági recesszió hatásaként, amikor – a rövid távú ciklikus ingadozásokkal szemben – az elbocsátások sok területen véglegesnek bizonyulnak.

A munkaerő alkalmazkodását elősegítő főbb intézkedések: *állások teremtése*, a munkaerő *motivációja és előkészítése* (továbbképzése) és a *földrajzi mobilitás* megszervezése. Egy amerikai vállalatnál az új állásokra való előkészítés keretében konzultációkon vehetnek részt a dolgozók, és írásos anyagok is rendelkezésre állnak az új lehetőségekről. A szakmai ismeretek szélesítése a vállalati továbbképzés fontos iránya, amely legtöbbször a helyi szakképző intézetekkel közösen történik. Az NSZK-ban, Franciaországban és Svédországban ezt központi forrásokkal is támogatják.

Igen eltérőek az egyes országokban a dolgozók *kieső jövedelmének kompenzálására*

vonatkozó állásfoglalások. Az USA-ban fontosnak tekintik és előnyének látják, hogy sokan önkéntesen elhagyják a vállalatot a munkaerő-felesleg bejelentésének hatására, a pénzügyi kompenzáció azonban csak egyéb lépésekkel együtt lehet hatásos (továbbképzés, áttelepítés). Viták vannak — főleg a szakszervezetek részéről — arról, helyese az „arany-kézfogás”, azaz a nagy összegű végkielégítés felcsillantása, ami ugyan vonzó, de csak kis részben kompenzálja a bizonytalan sorsra jutottak veszteségét.

Japánban a válságban levő ágazatokhoz tartozó vállalatok kötelesek *tervet* készíteni feleslegessé vált dolgozóik újraelhelyezkedésével kapcsolatban, részt venni új munkahelyek felderítésében, a továbbképzés elősegítésében. Azok a cégek, amelyek ilyen dolgozókat alkalmaznak, több hónapon át támogatásban részesülnek. Kanadában a Foglalkoztatási Konzultatív Bizottság programjaként dolgozók és vezetők közös tanácsait hozták létre több száz bajban levő vállalatnál, ahol az elbocsátások, a továbbképzés vagy az esetleges munkaerőhiány vetett fel gondokat. E tanácsok pénzügyi alapjai 50-50%-ban központi, illetve vállalati és szakszervezeti forrásból tevődnek össze.

Az OECD-tanulmány a hanyatló ágazatok munkaerőgondjainak enyhítése érdekében az említett stratégiák *integrált alkalmazásának* szükségességét hangsúlyozza.

Viszt Erzsébet

ÖSSZEHASONLÍTÓ VIZSGÁLAT AZ ELIDEGENEDÉS JELENSÉGEIRŐL*

A szakirodalomban eltérő véleményekkel találkozhatunk azzal kapcsolatban, hogy valóban demokratikusabb-e a munkás-önigazgatású vállalat a hagyományos módon irányított vállalatokkal szemben. Az alábbiakban ismertetett tanulmány szerzője kanadai tőkes és jugoszláv önigazgatású vállalatoknál végzett felmérések alapján próbál válaszolni a kérdésre. A felmérést mindkét ország legjobban iparosított körzetében végezte, Jugoszláviában 180, Kanadában 101 dolgozó megkérdezésével.

A felmérésben részt vevők először a vezetők és a vállalati vezető szervek hatásköréről mondtak véleményt. Ezek szerint a jugoszláv vállalatoknál a legnagyobb befolyása az igazgatónak, majd a munkástanácsnak, az igazgató tanácsnak, a műszakiaknak, a művezetőknek, a legkisebb pedig a szakszervezetnek, a szakmunkásoknak és a segédmunkásoknak van. Az igazgató hatalma tehát még mindig nagy, bár a gazdasági decentralizációval csökkent, és jobban függ beosztottjaitól. A szerző véleménye szerint a jugoszláv rendszer demokratikusabb a kanadainál, mert az igazgató tanácsnak csak mintegy 28%-kal magasabb a hatásszintje, mint a munkásoknak, míg Kanadában ez az érték 35%.

Az elidegenedés mérésére különböző, bár nem igazán kiforrott mutatókat alkalmaznak. A szerző az amerikai Dean elidegenedési skálájának rövidített változatát használja, amely összehasonlításra is alkalmas.¹ Az eredményeket az 1. táblázat adatai mutatják.

*Whitehorn, A.: *Alienation and Socialism: An Analysis of Yugoslav Worker's Self-Management. Economic Analysis and Worker's Management*, 1983, 3. sz.

¹Dean, D.: *Alienation: Its Meaning and Measurements. American Sociological Review*, 1961, 5. sz.

Az elidegenedés szintjét jelző mutatók

Mutató	Jugoszlávia	Kanada
Van hatásom a vállalatnál hozott döntésekre	2,49	3,20
Érzem feleslegesen megbecsülését	2,26	2,13
Panaszaimat és javaslataimat szabadon elmondhatom feletteseimnek	2,19	2,09
Munkám során önállóan dönthetek	2,06	2,12
A vállalat vezetésével nincs semmi kapcsolatom	2,34	2,68
A vállalati akciókat kellően megmagyarázzák	2,60	3,00
Időnként egyedül érzem magam a világban	2,60	2,39
Minden viszonylagos, és nincsenek szabályok, amelyek szerint éljünk	2,85	2,77
Gyakran gondolkodom azon, mi is valójában az élet értelme	3,07	3,18
Időnként úgy érzem, hogy mások eszköze vagyok	2,98	2,99
Kevés a megbízható kapcsolat az emberek között	3,14	2,91
Csak akkor van lehetőség az előmenetelre, ha megüresedik egy hely	3,05	3,03
Nagyon lehangolóan néz ki a jövő	2,45	2,47

Megjegyzés: A magasabb elidegenedési szintet dőlt szedéssel jelöltük.

A dolgozóktól azt is megkérdezték, hogy elfogadták-e az öngazgatás rendszerét, a pozitív válaszok aránya 79,8% volt. Arra a kérdésre, hogy milyen mértékben hatott helyzetükre a munkás-öngazgatás bevezetése, a 174 válasz megoszlása a következő volt: sokat javult: 8%; javult: 44,9%; bizonytalan: 44,9%; nem javult: 2,2%. Az adatok arra utalnak, hogy a változások sok ember számára nem egyértelműek, az öngazgatási rendszerben való részvétel még nem fontos kérdés számukra. Ez abból is látható, hogy a megkérdezetteknek csak 30,3%-a válaszolta azt, hogy „érzi, hogy a vállalat tulajdonosa”. A hasonló választ adó kanadai dolgozók aránya azonban alacsonyabb ennél. A jugoszláv dolgozóknál a munkával való megelégedettség szintje is magasabb volt, de a szerző ezt nem elsősorban a munkás-öngazgatásnak, inkább a munka hagyományos értékének tulajdonítja.

A munkahelytől és az élettől való elidegenedést vizsgálva bizonyos pozitívumok szólnak az öngazgatás mellett. Ennek ellenére úgy találta a szerző, hogy az élettől való elidegenedés Jugoszláviában erősebb, mint Kanadában. Ez mind a munkásokra, mind a vezetőkre igaz, és okai valószínűleg a gyors urbanizációra és a társadalmi változásokra vezethetők vissza. Ezzel ellentétben a munkahelyi elidegenedés szintje Jugoszláviában alacsonyabb, mint Kanadában. Ez – szemben a szocialista országokban megfogalmazott elvekkel – azt sugallja, hogy a munkahelyi és az élettől való elidegenedés nem feltétlenül korrelálnak egymással.

Az elidegenedést a társadalmi helyzet szerint vizsgálva megállapította, hogy a jugoszláv vállalatoknál mind a munkahelytől, mind pedig az élettől való elidegenedés a magasabb társadalmi státussal fordítottan arányos, s a munkás-önigazgatás nem változtatja lényegesen a fizikai dolgozók elidegenedési szintjét. A vezetők és a dolgozók helyzetét ily módon vizsgálva kijelenthető, hogy a munkás-önigazgatású vállalat sem teremt egyenlőséget.

Az önigazgatású vállalatok és a helyi közösségek viszonyára széles körű társadalmi felelősség jellemző. A megkérdezettek 70%-a szorosnak értékelte a vállalatok és a helyi hatóságok közötti kapcsolatokat. Ez abban is kifejeződik, hogy a jugoszláv vállalati munkástanácsok nehezen engedik a felesleges munkaerő elbocsátását. És valóban, a felmérésben részt vevő munkásoknak csak 17,1%-a tartotta szükségesnek a felesleges munkaerő elbocsátását, még akkor is, ha biztosítanak számukra más elhelyezkedési lehetőséget.

Bár a sztrájk legális és előfordul Kanadában és Jugoszláviában egyaránt, ez utóbbi országban kevesebb és rövidebb ideig tartó sztrájkok vannak; ezek akkor lépnek fel, amikor az önigazgatású struktúra már végképp nem tudja képviselni a munkásokat. Whitehorn azt állítja, hogy amíg a centralizált és közvetett munkástanács-rendszer uralkodik, addig az elidegenedésnek olyan társadalmi megnyilatkozásai, mint a sztrájk, valószínűleg fennmaradnak.

Az elidegenedést jelző fontos szociológiai mutató a betegségek vagy balesetek miatt mulasztott munkanapok száma is. Egy korábbi ILO-beszámoló és a szerző saját tapasztalatai is az üzemi balesetek magas arányára hívják fel a figyelmet, aminek okaként a szokásos magyarázatot, a gyors iparosítást és urbanizációt elfogadja. Ugyanakkor ez az arány bizonyos kétségeket is ébreszt a munkás-önigazgatásnak az elidegenedési szintre gyakorolt csökkentő hatásával és hatékonyságával kapcsolatban.

Végeredményben a munkás-önigazgatásnak az elidegenedést tekintve sok a pozitív vonása (a munkakapcsolatok javulása, a tulajdonosi érzés kialakulása, a munkával való megelégedettség növekedése, alacsonyabb munkahelyi elidegenedés, nagyobb munkahelyi biztonság, jelentős béren kívüli juttatások: építési kölcsön, utazási, nyaralási, ebédhozzájárulás) és számos negatív jellemzője is van (magasabb társadalmi elidegenedettségi szint, nem egyenlő elidegenedési ráták, a balesetek magas aránya, növekvő számú gazdasági viták és konfliktusok). A felmérés tanúsága szerint vállalati szinten a pozitív vonások dominálnak.

Mindezek alapján jogos feltenni a kérdést, asszociálható-e az önigazgatásban való részvétel alacsonyabb elidegenedési szinttel. Egyik vezető jugoszláv szociológus vizsgálatai alapján azt állítja, hogy az önigazgatásban részt vevők elidegenedési szintje magasabb, mint az abban részt nem vevőké. Ha ez a megállapítás kellően alátámasztott, és a magasabb elidegenedési szint valóban az önigazgatásban való részvétel következménye, és annak nem valamilyen más, rejtett indoka van, akkor ez a jelenség komoly gátja lehet a munkás-önigazgatás sikerének. A kutatás fontos megállapítása, hogy ahhoz, hogy az önigazgatás valóban csökkentse a vállalatnál az elidegenedési szintet, növelni kell a munkások részvételét az önigazgatásban.

ÁGAZATI INTÉZETEKRŐL

Az Ipargazdasági Szemle 1983, 3. száma (116–124. old.) áttekintést adott az Ipari Minisztérium átszervezés utáni ipargazdasági-szervezési intézeteiről. A következőkben három további intézetről adunk tájékoztatást, vezetőjük tollából.

AGRÁRGAZDASÁGI KUTATÓ INTÉZET

Az Agrárgazdasági Kutató Intézet a magyar élelmiszer-gazdaság közgazdasági kutatásainak központi műhelye, egyben „A gazdaságosságot és a versenyképességet fokozó ökonomiai és szervezési tartalékok, valamint újabb források feltárása a mezőgazdaságban, az élelmiszeriparban és a fagazdaságban” című tárcaszinten kiemelt kutatási-fejlesztési célprogram vezető intézménye.

Az Intézet az agrárökonómia művelésére hivatott tudományos kapacitás közel 50%-át foglalja magába. Az AKI jogelődjét 1954-ben a Magyar Tudományos Akadémia alapította. Az Agrárgazdasági Kutató Intézet fejlődése az 1954-től 1957-ig tartó kezdeti útkeresés után töretlen, de változó lendületű. 1957-től 1965-ig a kutatómunka két pólus körül összpontosult. Az egyik pólus a szocialista nagyüzemek létrehozása és megszilárdítása, a másik a szocialista agrárökonómia elméleti alapjainak korszerű továbbépítése.

A gyakorlat igényei és az elméleti szintézisek egymásba fonódva ösztönöztek olyan alapművek írására, amelyeknek időszerűségén az eltelt 25 év semmit nem változtatott. A koncentráció, a specializáció, a rajonizálás, a belterjesség, az üzem- és munkaszervezés általános elveinek kritikai felülvizsgálata, a szocialista társadalmi viszonyokhoz illeszkedése, valamint a magyar agrárfejlődésben érvényesülő hatása alkotta a 60-as évek derekáig tartó elméleti kutatások tartalmát. Ebben az időszakban a magyar agrárökonómia főbb megnyilvánulásai és eredményei csaknem teljességgel az Agrárgazdasági Kutató Intézetben voltak megtalálhatók.

Az 1960-as évek derekától mérséklődött az Intézet fejlődése. Ennek belső oka az volt, hogy az AKI elvesztette saját adatbázisát, amely átkerült a MÉM STAGEK hatáskörébe. Egyidejűleg tehetséges vezető kutatók is jelentős számban hagyták el az Intézetet, és Erdei Ferenc, aki 1957-től igazgatója volt az Intézetnek, 1969-ben megvált intézetvezetői munkakörétől. A külső okok között elsőnek kell említenünk azt, hogy az élelmiszer-gazdaságban a III. ötéves terv a termelés növekedését jelölte meg elsődleges feladatként. Ehhez kapcsolódva az anyagi-műszaki fejlesztés gondjai kerültek a párt- és állami irányítás homlokterébe. A vállalati vezetés pedig a termelés iparszerű átrendezésének rendkívül nagy gondjaival küzdött.

A közgazdasági kérdések túlnyomórészt ipari területen, a tervezés és a gazdaságirányítás gondolkörében váltak éles viták gócpontjaivá. Ehhez éppen az agrárszektor gyorsan kibontakozó előrehaladása adott tapasztalati alapokat és tanulságokat. A gazdaságirányítási reform első tudományos lépéseihez nem kismértékben az agrárvalóság-
ból s az agrárökonómia tárházából gyűjtöttek érvanyagot a közgazdászok.

Az Intézet munkásságából Terv–piac–érdekeltség címen készült összegző értekezés

a mai reformtörekvések csaknem valamennyi lényeges elemét tartalmazza, méghozzá az irreális túlzásoktól mentesen. 1969-ben szakmai közvélemény általános rokonszenv ellenére az értekezés következtetéseinek terjesztése politikai támogatás nélkül maradt. A mezőgazdaság és az élelmiszeripar párt- és állami irányítása éppen úgy, mint vállalatainak nagy többsége határozottan igényelte a három összetevőjű témakör elmélyült tudományos művelését. Ezért születtek sorban az ágazatfejlesztési dolgozatok, az iparszerű mezőgazdaság ökonómiai elemzését tartalmazó kiadványok és nem utolsósorban a mezőgazdasági nagyüzemek vállalati jellegét feltáró tanulmányok.

Az Intézet fejlődési ütemét csökkentő külső okok közül meg kell még említenünk azt is, hogy ez idő tájt indult meg az agrárökonómia művelésének szervezeti újjátagolódása. Kis létszámú agrárgazdasági kutatóhelyek egész sora kezdett kiépülni, növekedni és egyre több tudományos problémakört lefoglalni. Az agráregyetemen és a MÉM tárcán kívül egyre több intézményben folyt módszeres agrárökonómiai kutatás inkább széttartó irányban, mint összehangoltan. A gyorsan terebélyesedő kutatóhelyek káderigényeit nemegyszer az AKI terhére lehetett kielégíteni.

A 70-es évek elejétől lassan kifejlődött az AKI sajátos szerepe a tudományos életben, egyrészt a kutatások tartalmi gazdagodása, másrészt a kutatók munkásságának több irányú kiterjesztése folytán. A felügyelő minisztérium erősítette és alátámasztotta az Intézet vezető szerepét az agrárökonómiai kutatásokban. A minisztérium igényelte a vállalati tervezés tudományos módszereinek fejlesztését, a vertikális és horizontális integráció elméleti alapjainak, társadalmi és közgazdasági hasznosságának feltárását, az integrált szervezetek – köztük főként a termelési rendszerek – objektív ökonómiai értékelését. Mindehhez az intézmény nemcsak elégséges szellemi tőkével, hanem a gyakorlatához szorosan fűződő és bővülő kapcsolatokkal is rendelkezett. Jellemzője a 70-es évtized első felének az AKI nemzetközi tekintélyének szembetűnő emelkedése, nemzetközi kapcsolatainak szinte robbanásszerű bővülése. Ehhez kapcsolódva gyökeres fordulat következett be már a 70-es évek derekáig a kutatók idegennyelv-ismeretében is.

A 70-es évek közepétől a kutatómunka gyújtópontja a hatékonyság lett, abból következően, hogy a szocialista világrendszer gazdaságában a hatékonyság a növekedéssel fokozatosan egyenrangú tényezővé erősödött. Az intézeti kutatások főképpen a műszaki fejlődés ökonómiai vizsgálatából hosszú éveken át felhalmozódott tapasztalatokra építve egymás után hoztak eredményt az eszközhatékonyság javítására, a gépesítés és a kemizálás gazdaságossági feltételeinek érvényesítése, az energia- és anyaghasználatban a műszeres mérések előtérbe állítása és más témakörökből.

A külgazdasági problémák minden korábbinál nagyobb szerephez jutottak az intézeti munkában, és súlyának megfelelő kutatási keretekhez jutott a kistermelés is. Az V. ötéves terv időszakában az Intézet ágazati témáiból a vertikális integráció gondolatához tapadva születtek jelentős kutatási eredmények, melyeket a tervezés gyakorlata folyamatosan hasznosított. Az élelmiszeripar a kutatásnak éppúgy tárgya lett, mint a mezőgazdaság, és egyértelműen az élelmiszer-termelés ökonómiája adta a kutatás témáit. Ezekhez csatlakoztak a vállalatsszervezés, az üzem- és munkaszervezés, általában a szervezőtudomány kérdései. Ez utóbbiak megoldásának gyakorlati alkalmazására 3 évig az Intézetben tevékenykedett a Szervező Szolgálat is.

Az 1980-as évtizedet az Élelmiszeripari Gazdaságkutató Intézettel összevont szer-

vezetben kezdtük. Most már egyértelműen a magyar élelmiszer-gazdaság ökonómiai kutatóműhelyeként folytathatjuk munkásságunkat. Tartalmi szempontból a jóváhagyott kutatási terv határozza meg Intézetünk életét, amelyben nagyméretűre nőttek a koordinációs feladatok. 40 kutatóhelynek az élelmiszer-gazdaság versenyképességével foglalkozó témáihoz kell egységes irányt adni és Intézetünk erkölcsi és tekintélyi tőkáját hasznosítva szervező munkát vállalni.

A kutatási tervek összehangolása, a szerteágazó egyéni és csoportérdekek közös útra terelése első sikereit már meghozta, legalábbis az együttműködési készség szintjéig. Erre építve folytatjuk az élelmiszer-gazdaság távlati tervezéséhez kapcsolódó vizsgálódásainkat és különféle részkonceptciók kidolgozását. A strukturális változások valószínűségéből a fejlődési alternatívák döntésre érlelése olyan tennivaló, amelyhez jelenlegi felkészültségünk még elégtelen. Az ágazati irányítás soron levő intézkedéseire pedig idő hiányában legfeljebb már korábban végzett kutatásainkból adhatunk célra rendezett adalékokat, következtetéseket.

A gazdaságsszabályozás karbantartása, megújítása és az élelmiszer-gazdaság irányításának nagyobb hatékonysága érdekében főként exportgazdaságossági kutatómunkát végezhetünk. A külgazdasággal hagyományosan foglalkozó tudományos műhelyek figyelemre méltó előrejelzései agrártermékeink jövőbeni versenyképességének minden eddiginél mélyrehatóbb feltárására készítetnek bennünket. A természeti erőforrások, az agroökológiai potenciál és élelmiszer-termelésünk külpiaci szerepének összefüggéseit, egyáltalában a termőhely ökonómiai vetületének tényszerű megítélését további széles körű analízisekkel kívánjuk elérni.

1982. január 1-i hatállyal a MÉM kutatóhálózatában szervezeti változásokra került sor. Az Agrárgazdasági Kutató Intézet létszáma 1982. december 31-én 219 fős volt, ebből 110 fő kutató. Az 1980. év – 293 fős – bázisához viszonyítva 1983. december 31-ig 36 fős csökkentést rendelt el a Minisztérium, ezen belül véve számításba a Mezőgazdasági és Élelmiszeripari Szervező Vállalathoz áthelyezett és az Élelmiszeripari Gazdaságkutató Intézetből átjött létszámot.

Az ipargazdasági kutatásokkal gazdagodott intézeti profilnak megfelelően új szervezeti rendszer kialakítására is sor került az 1982. január 1-i időpontban. Az AKI-ban jelenleg 5 főosztály és 2 önálló osztály dolgozik kutatási feladatokon. Ezek a következők:

- I. Külgazdasági és Kereskedelmi Főosztály
- II. Termeléspolitikai Főosztály
- III. Közgazdasági Főosztály
- IV. Vállalatgazdasági Főosztály
- V. Vállalati Együttműködési és Szociológiai Főosztály
- VI. Kutatásfejlesztési Önálló Osztály
- VII. Agroökológiai és Földhasználati Önálló Osztály

Élelmiszer-ipari ipargazdasági kutatások a IV. Főosztály Élelmiszeripari Vállalati Osztályán, illetőleg a II. Főosztály Élelmiszeripari Osztályán folynak. A III. Főosztályon két, csoportszintű egységben folyik ipargazdasági kutatómunka: a közgazdasági szabályozó rendszer hatásmechanizmusának elemzésével és az élelmiszeripar szervezeti

rendszerének vizsgálatával foglalkoznak. Az V. Vállalati Együttműködési és Szociológiai Főosztály keretében folynak továbbá az élelmiszer-ipari területi tervezési kutatások.

Az ipargazdasági kutatásoknak az Intézet szervezetében már ismertetett elhelyezése azt a célt szolgálja, hogy a kutatások szervezésében, a feladatok kitűzésében is érvényesüljön a vertikális elve a nyersanyagtermelés és -felhasználás közti szoros kapcsolat. Őszintén meg kell mondanunk azonban, hogy ennek lehetséges előnyeit ez ideig még kevésbé használtuk ki.

Dr. Márton János
főigazgató

ÉPÍTÉSGAZDASÁGI ÉS SZERVEZÉSI INTÉZET

Az Építésgazdasági és Szervezési Intézet az építésügyi ágazat kutató–fejlesztő–szervező intézete. Fő feladata az ágazatirányítás munkájának alátámasztása kutatásokkal, kísérletekkel, segítségnyújtás az ágazat vállalatainak gazdasági és szervezési problémáik megoldásához a kutatási eredmények széles körű kiterjesztésével, tanácsadással, az ágazat számítástechnikai hálózatának továbbfejlesztése és üzemeltetése. Az intézet tevékenységi köre 1957-es alapítását követően többszöri bővüléssel jelenleg az alábbi fontosabb tématerületeket öleli fel:

1. Ágazati gazdaságkutatás, ezen belül
 - az építő- és építőanyag-ipar fejlesztése, gazdasági szabályozása,
 - az építőipar és ipari háttére közötti összefüggés vizsgálata,
 - az építőipari árrendszer fejlesztése,
 - az ágazatgazdasági információrendszer fejlesztése,
 - lakáspolitikai és lakásgazdálkodási kutatás,
 - a településgazdaság fejlesztése.
2. Építőipari termelés-szervezés, ezen belül
 - nagyberuházások lebonyolításának típus-szervezési módszerei,
 - lakótelepi beruházások hálótervezése,
 - beruházások pénzügyi információs rendszere.
3. Vállalati irányítás ezen belül
 - automatizált vállalati irányítási rendszermodell,
 - termelésirányítási és gazdálkodási modellek számítástechnikai megoldása, bevezetése és üzemeltetése.

A legtöbb kutatás eredménye a jelentős szellemi apparátussal folyó rendszerfejlesztési, programozási és szervezési tevékenységen keresztül, az ágazati számítógép-hálózat technikai bázisán válik közvetlenül felhasználhatóvá a vállalatok számára.

Az Intézet az építésgazdasági és szervezési munkájában a nemzetközi kutatások eredményeire is támaszkodik. A KGST-tagországok társintézeteivel évek óta folytat konzultációkat, tapasztalatcserét, szellemi termékcserét és közös kutatásokat éves, il-

letve ötéves tervperiódusokra szóló együttműködési megállapodások alapján. Rendszeres és tartós együttműködése van 10 ország 26 kutató- és szervezőintézetével. Az Intézet közreműködik több, a KGST által előírányzott kutatási feladat megoldásában; valamint a Nemzetközi Építési Kutatási Tanács (CIB) keretében működő W.55 és W.65 (építésgazdaság és management) munkabizottságok tevékenységében is. Az ÉGSZI nemcsak hazai, hanem jelentős külföldi sikereket is elért a hálótérvező programrendszer alkalmazásával. Ezt a karbantartási munkák racionalizálására, valamint korszerűsítési, felújítási munkák ütemezésére, épületek kivitelezési munkáinak irányítására alkalmazzák az építőiparban, az építőanyag-iparban és más gazdasági területeken. A gazdaságkutatási és módszertani kutatásokkal kapcsolatos új igények: az ágazati számítógép-hálózat kiépítése, a vállalatok felkészítése számítástechnika fogadására, a megbízások rugalmas teljesítése, a piaci igényekhez való jobb alkalmazkodás az intézet szervezeti struktúrájának korszerűsítését tette szükségessé. 1982 januárjában a SYSTEM Szervezési Vállalattal egyetértésben létrehozta a SZÁMREND közös vállalatot. Az új vállalat feladata a számítástechnikai szellemi termékek értékesítése, kölcsönzése, a számítástechnikai eszközök jobb kihasználásának szervezése. Mindezen tevékenységeket az alapító vállalatok szellemi és gazdasági háttérének elsődleges felhasználásával végzi.

Az ÉGSZI által kiépített ágazati számítógép-hálózat egységes hardware-konfigurációból áll, és ehhez kapcsolódó alap- és alkalmazási software-rel működik. Az egész ágazatban alkalmazható modelleknek és megoldásoknak a vállalatoknál való tömeges bevezetése az intézet egyik alapszolgáltatásává vált. Mindez lehetővé tette, hogy az intézet árpolitikája a következő alapelveket érvényesítse:

- A hatékonyság növekedéséből származó többleteredményt alacsony árak alkalmazásával a megbízóknak kell visszajuttatni. Az érvényesített gépóradijak alacsonyabbak az árhatósági iránydíjaknál.

- Az egységes megoldások ismételt alkalmazásának anyagi előnyeit nagyrészt a megbízók élvezzék. A software alkalmazás díjtételei így nem érik el az árhatósági iránydíjakat.

- A számítógépes munkák többleteredménye terhére alacsony szinten kell tartani a szellemi tevékenység díjait. A kutatásokat így gyakorlatilag az önköltség szintjén, a fejlesztéseket és a szervezést pedig mintegy 10%-os nyereség érvényesítésével végzi az Intézet.

Az Intézet tevékenységében a kutatás-fejlesztés és alkalmazás szoros kapcsolata valószínűleg meg. A kutatómunka során szerzett eredmények a vállalati kapcsolatokban is kiemeltetők és viszont. Az ÉGSZI a vállalati igények elébe megy azzal, hogy új megoldásainak döntő többségét először megbízás nélkül, saját kezdeményezésként és költségviseléssel fejleszti ki.

A művelt témák köre az igények változásával összhangban módosul, illetve bővül. Így például az utóbbi években az intézet

- foglalkozott az építőipari gazdasági társulások, a kisüzemi termelés és a kisegítő tevékenység szervezeti és működési kérdéseivel,

- kutatta az új árformák, a vállalkozási rendszer és a piacfelügyelet problémakörét,

- módszert alakított ki a vállalati tartalmak feltárására,

- rendszert fejlesztett ki az elfekvő készletek mobilizálására,

- közreműködik hatékony külföldi szervezési módszerek átvételében és azok hazai alkalmazásában,

- megkezdte az értékelemzés széles körű alkalmazásba vételével összefüggő tenni-valók ellátását,

- ismét átvette az ágazati munkavédelmi tevékenység központi feladatait,

- kialakította a kétszintes vállalati rendszer nagy- és kisszámítógépek együttes alkalmazásán alapuló modelljét, s megkezdte az operatív irányítási és gazdálkodási funkciókat ellátó kisgépek vállalati telepítését az anyaggazdálkodás és a termelésirányítás támogatására,

- beindította a távadat-feldolgozás alkalmazásának előkészítését az ESZR gépparkok tekintetében,

- foglalkozik a lakás- és kommunális ellátás kutatásával, a szövetkezeti, a társasház- és a magánlakás-építés szervezői feladatainak ellátásával,

- megalapította 1967-ben és havonta háromszor kiadja az építésügyi ágazat legnagyobb példányszámban megjelenő gazdasági-piaci folyóiratát, a Gyorsjelentést.

Az Intézet annak érdekében, hogy tevékenységi körében feladatait mind hatékonyabban, a megrendelőkhöz való alkalmazkodást mind dinamikusabban, a rendelkezésre álló erőforrásokkal való gazdálkodást mind takarékosabban biztosítsa, 1984. január 1-vel szervezetét szervezetrendszerre korszerűsítette. Feladatait ez időponttól az anyaszervezet, a korábban alakított közös vállalat és hét leányvállalat keretei között látja el.

Az anyaintézet keretében folyik tovább az egységes építési és ipargazdasági kutatási tevékenység, valamint az ágazati szervezési és számítástechnikai bázisintézeti kutatási-fejlesztési feladatok ellátása és a szakértői tanácsadás. E tevékenység magában foglalja az új megoldások és rendszerek első kísérleti bevezetését, valamint a leányvállalatok részére való átadását.

Központosan biztosítja az Intézet a rendszerfejlesztési, programozási, karbantartási tevékenység ellátását, amely a széles körű vállalati alkalmazások alapjául szolgál, valamint biztosítja az új megoldások szervezésében a központi vezérlés lehetőségét. Szintén központi apparátus látja el a számítástechnikai eszközök beruházásának lebonyolítását, a hardware szervizt, az alkatrészellátást. Nagy figyelmet fordít az Intézet a jelentős software vagyonszervizfeladatainak ellátására.

Az Intézetnek a fejlesztési és a karbantartási munkák színvonalas ellátásához egy IBM 370/125 és egy R-35-ös számítógép áll központi üzemeltetésben rendelkezésre. Az egyre szélesedő tématerületek eredményes művelése, a megbízások rugalmas teljesítése érdekében végrehajtott szervezetkorszerűsítés keretében a területi és egyes budapesti főosztályából 1983 végétől, illetve 1984. január 1-től a következő 7 leányvállalatot hozta létre az Intézet:

- ÉGSZI „INNOVA” Szervező Leányvállalat, Budapest;
- ÉGSZI „SZINORG” Szervező-fejlesztő Leányvállalat, Budapest;
- ÉGSZI „TISZA” Tiszántúli Információs és Szervező Leányvállalat, Debrecen;
- ÉGSZI „SZERVINFO” Szervezési és Információs Leányvállalat, Győr;
- ÉGSZI „SZINVA” Szervező és Számítástechnikai Leányvállalat, Miskolc;
- ÉGSZI „DÉLSZÁM” Déldunántúli Szervező Leányvállalat, Pécs;
- ÉGSZI „DÉLORG” Délmagyarországi Szervező Leányvállalat, Szeged.

A leányvállalatok feladata

- a kutatás-fejlesztés eredményeként létrejövő módszerek, komplex rendszerek építő- és építőanyag-ipari alkalmazása,
- a miniszámítógépek és a távadat-feldolgozás bázisán operatív szervezési-számítástechnikai módszerek vállalati alkalmazása, kulcsra kész rendszerek beüzemelése, számítástechnikai eszközök vállalati telepítése, bérbeadása,
- vállalat-, üzem-, munkaszervezési tevékenység, valamint tanácsadás végzése,
- szervezési tevékenységéhez kapcsolódó számítástechnikai feldolgozások, szolgáltatások nyújtása.

A budapesti leányvállalatnak egy SIEMENS 4004/151, illetve egy R-40 számítógép áll rendelkezésére. A vidéki központokban pedig 1 MB tárhelyű R-22-es számítógépek működnek. A leányvállalatok nemcsak az intézeti számítógéppark használói, hanem rendelkezésükre áll az a jelentős programvagyon is, amely a korábbi években került kifejlesztésre és széles körben terjesztésre. A számítógépek és termelésirányítási, termelés-előkészítési és vállalati gazdálkodási (anyag, munkaerő, bér, állóeszköz, szállítási) rendszerek, valamint a nagy tapasztalattal rendelkező munkatársi kollektívák biztosítják a leányvállalatok önálló gazdálkodásához szükséges erőforrásokat.

A leányvállalatok a kialakított új szervezeti rendszerben az ismételt alkalmazásokkal együtt járó napi feladatokat átveszik az intézettől, amely az így felszabaduló kapacitását a legfontosabb kutatási-fejlesztési munkákra összpontosíthatja, még nagyobb figyelmet szentelhet tevékenysége minőségének javítására, és ezzel hatékonyan járulhat hozzá az ágazat egészének fejlődéséhez.

Dr. Balázs György
igazgató

KÖZPONTI ÉLELMISZERIPARI KUTATÓ INTÉZET

A Központi Élelmiszeripari Kutató Intézetet 1959-ben alapították. Feladatuként az élelmiszer-tudomány és az élelmiszer-technológia fejlesztését szolgáló kutatási tevékenységet jelölték ki. A KÉKI szakmai felügyeletét a Mezőgazdasági és Élelmiszerügyi Minisztérium látja el. Az Intézet költségvetési gazdálkodási rendszerben dolgozik, költségeinek mintegy 50%-át elsősorban vállalatokkal kötött kutatási szerződések teljesítésével fedezi.

Közel negyed évszázados kutatómunkájában nemzetközileg is elismert, jelentős eredményeket ért el

- az enzim-hatásmechanizmus,
- a fermentációkinetika,
- a besugárzásos tartósítás
- és az élelmiszer-mikrobiológia területén.

További fontos kutatási területei

- az új technikák, mind a NIR-technika alkalmazása állati és növényi eredetű termékek minősítésére és az enzimtechnika alkalmazása a tárolásban, az energia- és hulladékszegény technológiák kidolgozásában, élelmiszer-analitikai eljárásokban;

- anyagismereti kutatások, mint az állati és növényi eredetű fehérjék kutatása, a fehérjék tápértékének vizsgálata, technikai adalék- és segédanyag-kutatás;
- valamint műszaki-gazdasági kutatások, mint új anyag- és energiatakarékos technológiák megalapozása, korszerű élelmiszer-készítmények kifejlesztése,
- közgazdasági kutatások a műszaki fejlesztés és az üzemgazdaság területén.

Az Intézet Élelmiszerökonómiai Főosztálya 1981. július 1-én alakult meg, az Élelmiszeripari Gazdaságkutató Intézet átszervezésével felszabadult kutatórészlegek egy részéből. Fontos kutatási feladatai a következők:

- az élelmiszer-tudományi és élelmiszer-technológiai kutatásokhoz kapcsolódóan ezek hatékonyságának vizsgálata,
- a kutatási eredmények hasznosságának komplex elemzése,
- a kutatások és az ezzel kapcsolatos fejlesztő tevékenység előzetes és folyamatos közgazdasági értékelése,
- a kutatási tervek közgazdasági szempontú elemzése, illetve alátámasztása,
- a kutatási kapacitás kihasználásának komplex vizsgálata.

Az egyes vállalatokat, illetve szakágazatokat érintő üzemgazdasági kutatási feladatok körében

- vállalati tervezési módszerek, irányelvek kidolgozása,
- a vállalatok termelési és termékszerkezetének vizsgálata, megoldások és javaslatok kidolgozása,
- a vállalatok ár-, költség- és jövedelmezőség alakulásának elemzése, a vállalati működés jövedelmezőségének javítása,
- a vállalati szállítási, raktározási és csomagolási tevékenység helyzetének és fejlesztésének közgazdasági értékelése,
- az élelmiszer-ipari vállalatok termelőkapacitásai kihasználásának komplex kutatása, az élelmiszer-ipari vállalatok állóeszköz-gazdasági kérdéseivel összefüggő gazdasági kérdések kutatása, beruházásgazdaságossági vizsgálatok, ezek módszereinek fejlesztése,
- az élelmiszer-ipari termelési folyamatok műszaki fejlesztési koncepcióinak közgazdasági megalapozása.

A főosztály végzi az ágazat közgazdasági dokumentációs feladatait. Az élelmiszeripar gazdasági kérdései című kiadványban rendszeresen bemutatja a világelelmézés helyzetét, a külföldi élelmiszeriparát, valamint az Intézet kutatási eredményeit. A kutatómunkán kívül a KÉKI irányító, koordináló és tájékoztató feladatokat is ellát. Így szervezi az élelmiszer-termelés egészét érintő országos kutatási célprogramba és fejlesztési főirányba tartozó programokat, irányítja és koordinálja azok megvalósítását. Ennek érdekében szoros együttműködést folytat, létesít az élelmiszeripar szinte valamennyi kutató, fejlesztő és termelő intézményével.

Magyarországon az élelmiszer-kutatás területén dolgozók mintegy 20%-a, 270 fő a KÉKI keretén belül fejt ki tevékenységét. A közvetlen tudományos munkában közel 100 kutató vesz részt, akiknek a munkáját megfelelő számú kutatási segéderő egészíti ki. Az Intézet tagjai a magyar tudományos élet több szervezetében töltenek be jelentős funkciókat. Aktív részt vesznek tudományirányító testületekben, tudáspolitikai szervek munkájában és tudományos egyesületek tevékenységében.

A kutatási célprogramok keretében elért eredmények a Magyar Tudományos Aka-

démián havonta megrendezett kollokviumokon, az Intézetben kidolgozott témák pedig kéthetenként rendezett megbeszéléseken kerülnek megvitatásra. A közel 90 vállalattal és intézménnyel fenntartott munkakapcsolat – ezek között – több olyan vállalat, intézmény, amely nem a MÉM felügyelete alá, hanem valamelyik más tárcához tartozik – jól érzékelteti az Intézet hatókörét.

Az Intézet nemzetközi kapcsolatainak egyik alappillére a KGST kutatási programokban való részvétel. Az Intézet látja el a KGST Élelmiszeripari Állandó Bizottság Tudományos Műszaki Együttműködési Bizottsága titkársági feladatait, koordinálja a szófiai Koordinációs Központ felügyelete alatt folyó magyarországi kutatási munkákat, és ellátja a Koordinációs Központ magyarországi meghatalmazotti teendőit. Több nem szocialista országbeli intézettel devizamentes kutatócsere-kapcsolata van.

Az Acta Alimentaria című, az Intézet gondozásában és az Akadémiai Kiadó (Budapest), valamint a D. Reidel Publishing Company (Dordrecht and Boston) közös kiadásában megjelenő angol nyelvű folyóirat az élelmiszer-kutatás új eredményeit közli hazai és külföldi szakkörök számára.

A KÉKI kutatórészlegei a következők:

- Élelmiszerbiológiai Főosztály
- Élelmiszerfizikai Főosztály
- Élelmiszerkémiiai Főosztály
- Élelmiszerökonómiai Főosztály
- Élelmiszertechnológiai Főosztály
- Enzimológiai Osztály
- Tudományos Tervezési és Információs Osztály

Az Élelmiszerökonómiai Főosztályhoz 4 osztály tartozik: a Vállaltgazdálkodási Osztály, a Műszaki Fejlesztésökonómiai Osztály, a Közgazdasági Dokumentációs Osztály és az Iparfejlesztési Osztály. Az Intézetben felhalmozódott szellemi tőke elméleti és gyakorlati tapasztalataival, valamint technikai felkészültségével népgazdaságunk további gyarapodása érdekében igyekszik minél hatékonyabban szolgálni az élelmiszer-gazdaság fejlődését.

Dr. Biacs Péter
főigazgató

AZ 1983. ÁPRILIS–JÚLIUS HÓNAPBAN ELYNYERT KÖZGAZDASÁGI TUDOMÁNYOS FOKOZATOK

A közgazdaságtudomány *doktora* fokozatot nyerte el:

Csizmadia Ernőné A vállalati rendszer fejlődési iránya és feltételei a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban című disszertációja alapján.

A közgazdaságtudomány *kandidátusa* fokozatot nyerte el:

- Abdul Wahab Anad Al Ani* The Measurement of the Terms of Trade of OPEC Member Countries című disszertációja alapján,
- Barta Imre* A beruházási folyamat kritikai értékelése című disszertációja alapján,
- Dériné Törzsök Éva* Értékesítési utak és exporthatékonyság a fogyasztási cikkek nemzetközi kereskedelmében című disszertációja alapján,
- Erdősi Gyula* Az innovációk feltárásának módszerei az információrendszerek fejlesztésében című disszertációja alapján,
- Marwan Hanino* A magyarországi állami gazdaságok üzemszervezési tapasztalatainak alkalmazása a szíriai állami gazdaságok fejlesztésénél című disszertációja alapján,
- Heller Krisztina* A távbeszélő-szolgáltatás hosszú távú fejlesztési programjának társadalmi és gazdasági vonatkozásai című disszertációja alapján,
- Huszár Józsefné* A beruházási vásárlóerő szabályozása Magyarországon a 70-es évtizedben című disszertációja alapján,
- Kerepesi Katalin* A tőke kivitel néhány új vonása korunkban című disszertációja alapján,
- Kunvári Árpád* A gazdaságfejlesztés irányításának alapkérdései című disszertációja alapján,
- László Gyula* Az anyagi érdekeltség rendszerének elméleti és gyakorlati problémája népgazdasági és vállalati szinten című disszertációja alapján,
- Lehoczky Gyula* Gyártmányfejlesztés és az ipari termékszerkezet változása című disszertációja alapján,
- Major Iván* Közlekedés a tervgazdaságban című disszertációja alapján,
- Nahlik Gábor* Szociotechnikai gyártási rendszerek szervezése című disszertációja alapján,
- Simán Miklós* A szolgáltatások gazdasági kérdései című disszertációja alapján,
- Szabó Gábor* Vállalati minőség szabályozás stratégiai és taktikai című disszertációja alapján,
- Le Van Tam* Az ipari vállalatok munkaerő-gazdálkodása és bérpolitikája, különös tekintettel az édesipari vállalatokra című disszertációja alapján,
- Dang Van Thanh* Az önköltség-számítási módszerek néhány kérdése, különös tekintettel a húsipar gyakorlatára című disszertációja alapján,
- Jadamzsvijn Zeneemeder* Adatbázisok és hatékonyságuk vizsgálata című disszertációja alapján,
- Zsarnóczai Sándor* A mezőgazdaság termelési viszonyainak átalakulása és fejlődése című disszertációja alapján.

SZAKIRODALOM

KÉT KÖNYV A MAGYAR GAZDASÁGIRÁNYÍTÁSI REFORMRÓL

A közelmúltban két olyan, nagy érdeklődésre számot tartó könyv jelent meg, amelyek gazdaságtörténeti és elméletitörténeti megközelítésben foglalkoznak a gazdasági mechanizmus ma is aktuális kérdéseivel.

Berend T. Iván könyve az 1956 és 1965 közötti gazdaságpolitikai útkeresés időszakát vizsgálja. Az archív dokumentumokat, korabeli írásokat feldolgozó gazdaságtörténeti elemzése elsősorban az 1956 előtti időszakhoz képest bekövetkező változásokra helyezi a hangsúlyt, de bemutatja azokat a területeket is, ahol az 50-es évek gyakorlata tovább élt.

A könyv első része átfogó képet nyújt a tervutasításos rendszert bíráló, a gazdasági mechanizmus radikális átalakítását hirdető elképzelésekről. Ezzel párhuzamosan megismerkedhetünk a központi utasítások rendszeréhez ragaszkodó, a mélyreható reformot elutasító nézetekkel is. 1957-ben a radikális reform terve végül is lekerült a napirendről. A gazdasági-politikai konszolidáció ugyanis azoknak az erőknél kedvezett – állapítja meg a szerző –, amelyek részleges és fokozatos korrekciókkal kívánták orvosolni a gazdaság működésének zavarait.

Ezt követően a könyv betekintést nyújt az 1958 és 1964 között végrehajtott fontosabb mechanizmuskorrekciókba. E kísérletek közül a beruházások tervezésében, a termelői árrendszerben bekövetkező változásokkal és a 60-as évek elején végrehajtott iparátszervezéssel ismerkedhet meg az olvasó. Az erőteljes szervezeti centralizációt megvalósító átszervezéseket a szerző úgy értékeli, hogy azok az 1968-as reformot készítették elő, de arra is világít, hogy az így kialakuló nagyvállalati monopolhelyzetek később a reform következetes megvalósításának gátjaivá váltak.

A könyv külön fejezetben tárgyalja a gazdaságpolitikában elsőbbséget élvező élet-színvonal-politika és a feszített ütemű növekedési politika ellentmondásait. A lakosság szolgáltatási-infrastrukturális ellátásának gondjait elemezve megállapítja, hogy a jobb lakossági ellátást célzó politika megrekedt az áruellátás javításának szintjén. Az infrastrukturális ágazatok lemaradását a könyv jól érzékelteti az oktatás-, az egészségügy és a lakáskérdés példáján.

A vizsgált időszakban a mezőgazdaság volt az egyetlen olyan terület a gazdaságban, ahol a korábbi irányítási rendszer fő vonásaiban is átalakult, és teret engedtek a piaci hatásoknak. Az adminisztratív irányítás burkolt, nem intézményesített formában azonban még e területen is sokáig tovább élt. Az 1957-ben elfogadott agrárpolitikai tézisek a kollektivizálás és a termelésnövekedés kettős feladatának megvalósítását tűzték ki célul, és azt 15-20 év alatt tartották megvalósíthatónak. A könyv részletesen bemutat-

*Berend T. Iván: Gazdasági útkeresés 1956–1965. Magvető Könyvkiadó, Budapest, 1983, 464. old.; A magyar gazdaságirányításról. I–II. Összeállította: Böröczfy Ferenc. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1983, 413, 425 old.

ja az 1958 és 1961 között váratlan gyorsasággal lezajló szövetkezeti átalakulás tényezőit. Rámutat arra, hogy az átszervezés a középparasztságot állította a középpontba, és változatlan hangsúlyt fektetett a szövetkezetek nagyüzemmé szervezésére. Egyedülálló a kollektivizálások történetében, hogy az átszervezést, a szövetkezeti gazdálkodás megszilárdítását a termelési eredmények növekedése kísérte.

A továbbiakban a kibontakozó új szövetkezeti modell kialakulásának folyamatát jellemzi a szerző, amely a mezőgazdasági nagyüzemek és az eleinte csak átmeneti formának tekintett háztáji gazdaságok szerves egységéhez vezetett el. Képet kapunk a szövetkezetek gépesítésének folyamatáról, a bérezési rendszer átalakulásáról, a mezőgazdaság árpolitikai feltételeiről.

A könyv következő fejezete az iparosítási politika elveivel és gyakorlatával foglalkozik. Elemzése szerint a vizsgált évtized iparosítási elveire a felismert hibákból levont tanulságok is befolyást gyakoroltak, de a változások ellenére lényegében az 50-es évek gyakorlata folytatódott. Az iparpolitika középpontjába a hazai, kevésbé gazdaságos alapanyagipar fejlesztése került, amely a rendelkezésre álló beruházási források jelentős hányadát felemésztette. Összességében pedig növekedett a gazdaság energia- és nyersanyagimport iránti igénye. Képet kapunk a kohászati és vegyipari programról, a gépipar fejlesztési elképzeléseiről és problémáiról. A szerkezeti átalakulás sikertelenségét vizsgálva a szerző rávilágít arra, hogy azt alapvetően érdekeltiségi problémák akadályozták.

A KGST-n belüli munkamegosztást taglaló részből kiderül, hogy a szocialista országokkal nem sikerült olyan együttműködést kialakítani, amely jól szolgálta volna a termelés szerkezetének kívánt irányú átalakítását. A szakosítási megállapodások végrehajtása a feldolgozó iparban csak vontatottan haladt előre, amelyben szintén fontos szerepe volt a gazdasági mechanizmus konkrét rendszerének. Az ipari struktúra lassú átalakításának további okait kutatva a szerző utal a korszerűsítéshez szükséges anyagi eszközök hiányára is, amely szoros összefüggésben állt az erőforrásigényes energia- és alapanyagipar fejlesztésével.

A könyv befejező része megvonja az 1957 és 1965 közötti gazdasági átalakulás mérlegét. Képet ad az egyensúlyzavarokról, a súlyosbodó feszültségekről, amelyek az 1960-as évek közepén a radikális reform ismételt előtérbe kerüléséhez vezettek.

A magyar gazdaságirányítással foglalkozó *cikkgyűjtemény* a szocialista gazdaság elmélettörténetébe nyújt betekintést. 37 olyan 1956–1982 között megjelenő írást tartalmaz, amelyek valamilyen szempontból hozzájárultak a gazdasági mechanizmus elméleti kérdéseinek tisztázásához.

Az első kötet az 1968-as reformot megelőzően, a „gazdaságpolitikai útkeresés” időszakában napvilágot látott fontosabb írásokat tartalmazza. Bár a kötetbe válogatott cikkek egy része az 50-es évek közepe táján, a mechanizmusviták kezdeti időszakában íródott, sok ma is érvényes megállapításuk érdekessé teszik őket. A kötet abból a szempontból is hasznos olvasmánynak bizonyul, hogy Berend T. Iván bemutatott könyvéhez mintegy szöveggyűjteményül is szolgál. (Hogy Berend T. Iván kit mire vonatkozóan idéz vagy nem idéz, hogy e cikkgyűjteményben még minek lett volna helye, ez persze további viták tárgya lehet.)

A kötetben olvasható cikkek közül először is figyelmet érdemel Péter György több mint egy negyedszázaddal ezelőtt megjelent írása, amely egy korábban írt tanulmányá-

val vitázó hozzászólásokra válaszolva bírálja a tervutasításos rendszer működését. Érdekes részleteket olvashatunk Kornai János kandidátusi disszertációjából. A könnyűiparban szerzett tapasztalatokon alapuló kritikai elemzés az egységes és átfogó reform szükségességét vázolja fel. A kötetben helyet kapott az értekezés vitáján elhangzott hozzászólásokat összefoglaló cikk is.

Igen fontos dokumentum a gazdasági szakértők egy csoportjának azon írása, amely az ipar gazdaságirányításának új rendszerére vonatkozóan fogalmaz meg javaslatokat, továbbá Varga István cikke a Közgazdasági Szakértő Bizottság által kidolgozott reformjavaslatokról. Kiegészítik ezt Szurdi István észrevételei a Közgazdasági Szakértő Bizottság által felvetett elgondolásokhoz és az ismertetés az OT tervgazdász körében folytatott vitáról.

János Ferenc 1963-ban megjelent írásában a gépipar termelési szerkezetének korszerűsítéséről fejt ki álláspontját. Liska Tibor cikke a hazai önköltségből kiinduló árképzés átfogó kritikáját tartalmazza, és a mechanizmusreform fontos tényezőjeként a világpiaci árak bevezetését jelöli meg.

A cikkyűjtemény második kötete huszonkét olyan tanulmányt foglal magában, amelyek a reformot követő időszakban, sőt az elmúlt években születtek. A kötetbe válogatott írások a gazdasági reform kibontakozásának útját és ennek ellentmondásait világítják meg, javaslatokat fogalmaznak meg a továbblépésre.

Nyers Rezső 1968-ban megjelent tanulmánya a gazdasági reform várható társadalompolitikai hatásai közül vizsgál néhányat. Varga György írása azoknak a vállalatoknak a lehetséges helyzetével foglalkozik, amelyek tevékenysége elmarad a minimális hatékonysági követelményektől. Nagy Tamás cikke az eszközátcsoportosítás különböző formáinak (állami költségvetés, beruházási bankhitel, vállalatok közötti közvetlen átcsoportosítás) szerepét vizsgálja az új gazdasági mechanizmusban. A korszerű kis- és középvállalatok iránti igényt fogalmazza meg Wilcsek Jenő írása. A verseny lehetőségeivel és korlátaival foglalkozik Tardos Márton 1972-ben megjelent tanulmánya. Csikós-Nagy Béla 1973-ban közölt cikke a gazdasági reform bevezetése óta eltelt öt év mérlegét vonja meg. Bauer Tamás a gazdaságirányítási rendszer konkrét működési módjához fűz kritikai megjegyzéseket. Tardos Márton 1975-ben közzétett cikke a 70-es évek elején lezajlott világ gazdasági változások tükrében elemzi a magyar gazdálkodást.

A kötet második részében a közelmúltban megjelent cikkekből olvashatunk néhányat. Gábor R. István tanulmánya a második gazdaság aktuális kérdéseit tárgyalja. Rácz László az 1980-ban bevezetett versenyár-rendszer fő vonásait ismerteti. Ehhez szorosan kapcsolódik Hoch Róbert írása, amely az új árrendszer problémáira hívja fel a figyelmet. Kornai János cikke a nyereségérdekeltség, a vállalatok fennmaradásának és növekedésének kérdéseit vizsgálva mutatja be a hatékonysági feltételek és a szocialista gazdaság etikai elvei közötti ellentmondásokat. Bognár József 1980-ban megjelent írása a világgazdasági változások által kikényszerített strukturális váltás összetevőit tárgyalja. Szalai Erzsébet munkája a nagyvállalatoknak a gazdasági reformhoz fűződő viszonyát, jelenlegi helyzetét elemzi. Rácz Albert cikke a bérszabályozási rendszerről folytatott vita fontosabb kérdéseit foglalja össze, és felvázolja a továbbfejlesztés lehetséges irányait. A kötetet Tardos Márton 1982-ben megjelent munkája zárja, amely a gazdaság szervezeti rendszerének a reformjára tett javaslatot foglalja össze.

A gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztésén jelenleg nagy lendülettel folyik a munka, és ez külön is megnöveli az érdeklődést e két értékes munka, Berend T. Iván könyve és a Kossuth Könyvkiadó cikkgyűjteménye iránt. A további kutatások bizonnyára sok új ismerettel szolgálnak majd a reform történetéről, és visszatérnek e két könyv részletesebb értékelésére is.

Penyigey Krisztina

NYITRAI FERENCNÉ A NÉPGAZDASÁGI HATÉKONYSÁG ÉS TARTALÉKAI*

Nyitrai Ferencné könyve a 70-es évtized és a 80-as évek indulásának hatékonysági problémáit veti vizsgálat alá. A hatékonyság alakulását sokoldalúan közelíti meg: számos mutató (termelékenység, eszközigényesség, technikai felszereltség, teljes termelékenység, fajlagos anyag-, energia-, importfelhasználás) egyidejű, összehasonlító vizsgálatából von le következtetéseket gazdasági fejlődésünk múltjáról, jelenéről, és tesz kísérletet a továbblépés lehetőségeinek feltárására. Ezen túl néhány olyan nehezen számszerűsíthető tényező jelentőségére is utal, amelyek a hatékony termelés feltételei közé tartoznak: a termelési kultúra, az oktatás színvonala, a szakképzettség.

A hat fejezetből álló könyv lényegében kiegészül egy hetedikkel, hiszen a szerző már a bevezetőben a problémák sűrűjébe vezeti az olvasót, megkísérelve a hatékonyság fogalmát, illetve a szinonimaként használt terminológiát meghatározni.

Az első fejezet *történeti áttekintést* ad a magyar gazdaság 60-as évekbeni fejlődéséről. Mivel az extenzív fejlődés törvényszerűségei, a direkt típusú irányítási rendszer hatékonysági szempontokat háttérbe szorító működése viszonylag jól ismert a hazai közgazdasági irodalomból, a könyv e tekintetben viszonylag kevesebb újdonságot tartalmaz. Mégis szerkezete és mondanivalója szempontjából erre a fejezetre szükség van. Egyfelől, mivel az elemzett mutatók – termelékenység, eszközhatékonyság – megítélése, a fejlődés fordulópontjainak kijelölése csak kellően hosszú idősor vizsgálatával végezhető el, másrészt, számos, napjainkban is fennálló gazdasági gond gyökerei ebben az időszakban keresendők.

Az időszak fontos vonásai közé tartozik a gazdaság szerkezetének viszonylag gyors ütemű átalakulása és a mezőgazdaság szocialista átszervezése. Ez utóbbi a mezőgazdasági munkatermelékenység és eszközellátottság színvonalának ugrásszerű növekedését eredményezte. A 60-as évek ipari beruházáspolitikája is meghatározó az elkövetkező évtizedre. Az egyes ágazatok állóeszköz-állománya differenciáltan és változó ütemben fejlődött. A beruházási erőforrások végtértermékcentrikus elosztási rendszere, az ágazati prioritások – az ismert járműipari, vegyipari stb. sikerek mellett – olyan ágazati és mikroszintű aránytalanságokhoz vezettek, amelyek az ún. háttér-ipari tevékenységek hatékonyságának romlását eredményezték, és végső soron korlátozták maguknak a fejlesztési kívánt fő tevékenységeknek az eredményességét is.

*Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1983, 297 old.

A második fejezet foglalkozik a 70-es évek gazdasági fejlődésével. Kulcsfejezetnek tekinthető, hiszen ettől a fejezettől várjuk a választ arra a kérdésre: mi indokolta, mi váltotta ki gazdasági fejlődésünk megtorpanását, növekedésünk lassulását, fizetési nehézségeink súlyosbodását, exportértékesítési gondjainkat, életszínvonalunk stagnálását, csökkenését. Az említett időszakot – részben kötődve a tervidőszakos periodizáláshoz – két szakaszra bontja a szerző. Az 1971–75-ös periódust a hatékonysági mutatók kedvező alakulása jellemzi, részben a gazdaságirányítási reform intézkedéseinek beérése, részben a kedvezőtlen világ gazdasági változások hatásainak késleltetése miatt. Az évtized második felének fejleményeit a szerző éves bontásban vizsgálja, ezáltal nyomon követhető a gazdasági fejlődésben bekövetkezett visszaesés időbeni lezajlása.

A 70-es évek első felét a komplex hatékonysági mutató kiemelkedő dinamikája jellemezte (4,3%-os évi átlagos növekedés). A mutató kedvező alakulása a munkatermelékenység nagyarányú növekedésére vezethető vissza. A gazdaság anyagi termelő ágazatainak külső munkaerő-bevonási lehetőségei ekkorra már kiapadtak, így a nemzeti jövedelem növekményének 97%-a a munkatermelékenység javulásából származott. Továbbra is a fejlődés kísérő jelensége maradt a termelés növekedését meghaladó mértékű eszközérték-növekedés. A beruházások dinamikus növekedése következtében felduzzadt a befejezetlen beruházások állománya, és ezzel egyidőben megnöttek a készletek is. A jelentős anyagi és szellemi eszközöket lekötő, azonos időpontban induló új nagyberuházások korlátozták a gyorsan megtérülő, kisebb beruházások elkezdésének lehetőségét. A szerző pozitív ellenpéldaként említi a konvertibilis exportkapacitásokat bővítő hitelek, noha e hitelkonstrukció szakmai megítélése vitatott.

A népgazdaság fejlődését a komplex hatékonysági mutató alapján elemezve a szerző 1978-at tekintí vízválasztónak: a mutató növekedése ekkor visszaesett, majd 1980-ban ténylegesen is csökkent. Az 1981-re kialakult kedvezőbb helyzetet már az új fejlődési pályára való áttérés, az új szabályozó- és árrendszer bevezetésének pozitív hatásként értékeli (45. old.). Véleményünk szerint az 1981-es népgazdasági eredmények megítélése nem ilyen egyértelmű. 1980-ban ugyanis sok vállalat gazdálkodásában tartalékolást, teljesítmény-visszatartást váltott ki az új szabályozó és árrendszer bevezetése körüli sok bizonytalanság, taktikázási lehetőségek. Ez is éreztette hatását 1981-ben. Az elmúlt évek szaporodó adminisztratív intézkedéseire és egyedi beavatkozásaira gondolva utólag túl optimistának ítéltethők a szerzőnek az új típusú szabályozók hatásai, az 1981-es változások tartósságával kapcsolatos várakozásai.

A komplex, összevont hatékonysági mutatók mellett a szerző részletesen elemzi a hatékonyság részmutatóinak, a munkatermelékenységnek és az eszközhatékonyságnak az alakulását. A fejezet kiemelt teret szentel olyan, hatékonyságot befolyásoló tényezők elemzésének, amelyek jelentősen hatnak gazdasági növekedésünk további alakulására. Ezek közé tartozik energiafelhasználásunk struktúrája, hatékonysága, a külkereskedelmi cserearányok változása, az ebből fakadó rubel és nem rubel elszámolású árveszteségek, illetve árnyereség volumene, a megtermelt és felhasználható nettó nemzeti termelés alakulása.

A cserearány-változással korrigált komplex hatékonysági mutató kiszámítása további érdekes következtetések levonását teszi lehetővé a szerző számára. A 70-es évek elején a hatékonyságjavulás több mint egyharmadát vitte el a cserearányok számunkra kedvezőtlen alakulása, az 1973-at követő időszakban ez az arány 60%-ra nőtt. A csere-

arányok romlásából adódó veszteségek ilyen mértékű súlyosbodása jelentősen hozzájárult a gazdaság importra utaltságának növekedése is. Ekkor vált nyilvánvalóvá az is, hogy az 1973 és 1978 között eltelt öt évben az alkalmazkodás kényszere nélkül rendkívül energikusan fejlődő magyar gazdaság teljesítményét a világpiac leértékelte, a gazdaság korábbi fejlesztési irányai, belső arányai sok vonatkozásban elavultak. Mindez elkerülhetetlenné tette az 1978-ban a növekedés lefékezésével megkezdett pályamódosítást.

A magyar gazdaság fejlődésében az általános és egyedi vonások kijelöléséhez nyújt segítséget a harmadik fejezet, amely *a fejlett tőkés és szocialista országok* gazdasági hatékonyságáról ad átfogó képet. E cél megvalósítását segítette volna a két országcsoport vizsgálata azonos típusú mutatók segítségével, hasonló szerkezetben, azonos időszakra és periodizálásban. A nemzetközi statisztikai elemzéseket és az elmúlt időszak növekedési irodalmát feldolgozó fejezetből kitűnik, hogy a termelékenység növekedés lassulásának okaival igen sokan foglalkoznak. A különböző szerzők azonban más-más módszerrel, aspektusból közelítenek a problémához. A munkatermelékenység növekedési ütemének lassulását kiváltó tényezők hatásainak megítélését is jelentős viták övezik. A szerző elsősorban a leggyakrabban tárgyalt tényezőket tekinti át: a termelés növekedési ütemének lassulása, az eszközhatékonyság lassuló növekedése, a magas inflációs ráta, a beruházások kockázatának emelkedése, a munkaerő szektorok közötti átcsoportosulásából fakadó strukturális hatások kimerülése, az energia áremelkedésének hatása.

A fejlett tőkés országok statisztikai adatainak elemzését összefoglalva a szerző megállapítja „a hat vezető tőkés ország termelékenységi színvonala napjainkban lényegesen kisebb mezőnyben szóródik, mint a hatvanas évek végén” (84. old.). A kiegyenlítődési tendencia fényében még inkább elgondolkodtató a magyar gazdaság relatív termelékenységi lemaradásának fokozódása.

A két országcsoport eszközráfordításainak alakulását összehasonlítva a szerző további érdekes következtetéseket von le. Az Egyesült Államokban 1947-től 1979-ig az időszak egészében s minden egyes részperiódusban az eszközhatékonyság nőtt vagy legfeljebb stagnált (más szóval a termelés növekedése meghaladta az állóeszköz-állományt), sőt még a dekonjunkturális időszakban sem csökkent (90. old.). A szocialista országokban viszont az eszközhatékonyság romlása ma már hosszú távú tendenciának tekinthető. A 70-es években a termelékenységnövekedés mintegy 14%-át veszítette el a magyar és bolgár gazdaság az eszközhatékonyság romlása miatt, és az NDK kivételével a többi szocialista országban ez az arány még nagyobb volt. A KGST-országok fejlődésében igen sok közös vonás fedezhető fel – erőltetett iparosítás, késleltetett világgazdasági hatások, azonos alapelveken nyugvó struktúra- és beruházáspolitikák –, így nem véletlen, ha a hatékonysági, termelékenységi mutatók alakulása is hasonló tendenciákat mutat.

A negyedik fejezet *a főbb népgazdasági ágak* közvetlen ráfordításainak hatékonyságát (az ún. fázishatékonyságot) elemzi, míg a – más ágazatokba sorolt, korábbi vertikumokban felmerült ráfordításokat is figyelembe vevő – népgazdasági hatékonyság alakulása a következő, ötödik fejezet tárgya. A két fejezet együttes terjedelmének közel kétharmada az ipar hatékonyságának különböző vonatkozásairól szól. A mezőgazdaság, illetve az építőipar hatékonyságának felvázolásával egy-egy alfejezet foglalkozik, s a könyv röviden áttekinti a termelői infrastruktúrába sorolt ágazatok hatékonyságát.

ságának kérdéseit is. (A népgazdasági hatékonyságot az anyagi termelés körében értelmezi, a nem termelő infrastruktúra – oktatás, egészségügy stb. – nehezen kezelhető hatékonysági problémáival nem foglalkozik.)

Az 1970–78-as években azon felül, hogy az egyes ágazatok termelésének hatékonysága nagy ütemben nőtt, a hatékonyabb ágazatok javára megvalósult erőforrás-elosztás is javította némileg a népgazdaság egészének teljesítményét. 1978-at követően ez a folyamat is alapvetően megváltozott: a termelő infrastruktúra részesedése jelentősen nőtt a beruházásokban, miközben hatékonysága csak igen lassan javult. Az 1980-as években a termelői infrastruktúra erőforrásokban való részesedése valószínűleg tovább nő. Ezt indokolja az életszínvonal tartásának gazdaságpolitikai prioritása (a kereskedelem, szállítás, hírközlés szerepe e tekintetben nem elhanyagolható); a termelőágazatok további hatékonyságnöveléséhez az infrastruktúra megfelelő színvonala szükséges.

Az ipari ágazatok hatékonyságát elemezve a szerző megállapítja, hogy az ágazatok a dinamika tekintetében 1978 előtt nagymértékben differenciálódtak. Kiemelkedően nőtt az ún. komplex hatékonyság a gépiparban és a vegyiparban – részben a megvalósított központi fejlesztési programoknak tulajdoníthatóan –, míg a legproblematicusabb az élelmiszer-ipari hatékonyság alakulása volt. Az ipar egészének hatékonyságára az 1970–78-as időszakban a szerkezetváltozás viszonylag csekély (néhány tizedszázaléknyi) befolyást gyakorolt. Az ipari szerkezet változásainak bemutatásakor a szerző felhívja a figyelmet a mikroszerkezet elmaradottságára, ami elsősorban a termékválaszték rendkívüli bőségében, a gyártás szétaprózottságában nyilvánul meg. A szerző bőségesen illusztrálja azt a tényt, hogy „a termékcserélődés üteme a hetvenes évtizedben lassú és meglehetősen alacsony színvonalú volt” (141. old.). A termékszerkezet elmaradottságának negatív következményei jól tükröződnek pl. a dollár elszámolású kivitel struktúrájában, ahol nagy hányadot képviseltek az alacsony feldolgozottságú – kohászati, élelmiszer-ipari – termékek és a tömegáruk. Az előbbiek fényében meglepőnek találtuk, hogy a szerző többé-kevésbé kritika nélkül elfogadta a vállalatoknak a saját termékszerkezetükről a középtávú tervek keretében kiállított bizonyítványát, s egyedül ennek alapján az utóbbi évekre vonatkozóan a termékmegújítás ütemének gyorsulására következtetett.

A könyv egyik legsikerültebb fejezete az ipar eszközeinek bővülését mutatja be. A szerző részletesen elemzi a 60-as évek állóeszköz-fejlesztéseit, majd a 70-es évek eszközigényességének emelkedését kiváltó tényezőket teszi vizsgálat tárgyává: a kapacitásbővítő beruházások miatt elmaradtak a szükséges pótlások, s így az elavult termelőberendezések selejtezése is a minimálisra csökkent; a gépállomány sok vonatkozásban (pl. automatizáltság szintje) korszerűtlen, átlagéletkora magas; ágazati szinten a beruházások és a termelés bővülése között immár hosszabb ideje csak közepesen erős pozitív összefüggés tapasztalható. A könyv kitér az eszközigényesség növekedésének néhány szabályozási, érdekeltségi okára is: „mindaddig, amíg eleven munkát bárhol, bármennyiért lehetett szerezni, addig a vállalatoknak nem volt érdeke a munkafolyamatok és különösen a kisegítő munkafolyamatok gépesítése. Az ismert bérszabályozási rendszer sem ösztönzött létszám-takarékosságra és fokozott gépesítésre” (166. old.). Rontotta az eszközhatékonyságot a termelési tényezők csökkenő kihasználtsága is, amiben szerepet játszott a világgazdasági válság, a beruházások visszafogása, illetve elhúzódnása is. A szerző nyomatékkal szól arról, hogy nem a meglévő kapacitások ki-

használását kell erőltetni, hanem azok hatékony működtetését, kedvezően eladható termékek gyártását célszerű ösztönözni.

A könyv részletesen elemzi az ipari energiafelhasználás hatékonyságának alakulását. A 70-es évek első felében 8%-kal csökkent az egységnyi kibocsátásra jutó közvetlen energiafelhasználás az iparban. Az 1976–78-as években – nem utolsósorban a petrokémiai központi fejlesztési program végrehajtása miatt – a fajlagos energiaigény 1,8%-kal nőtt. 1979 után – az energiaárak világpiaci szintre emelésével, az energiaracionalizálási tevékenység ösztönzésével, adminisztratív korlátozásokkal – lassú javulási folyamat indult el. A szerző kiemeli, hogy az energiafelhasználás tovább csökkenthető megfelelő gyártmányfejlesztési tevékenységgel, a termelőberendezések korszerűsítésével.

Az ipar importigényességét árpolitikával, adminisztratív korlátozásokkal, az importkiváltásztás ösztönzésével stb. a 70-es évek végén sikerült valamelyest mérsékelni. Ezek az intézkedések azonban nagyrészt csak átmeneti sikereket eredményeznek. Hosszabb távon az importhatékonyság javulása feltételezi az exporthatékonyság alakulásának hasonló tendenciáját, ezért a szerző a külgazdasági „zárást” vagy az import drasztikus korlátozását nem tartja reális alternatívának. Véleménye szerint a kivitel hatékonyságának fokozását és a behozatal ésszerűsítését egyaránt szolgálná háttérpar elmaradottságának felszámolása és a vállalatok közötti kooperációs kapcsolatok erősítése.

Az építőipar eszközhatékonyságának romlásában jelentős szerepet játszott a technikai felszereltség 70-es években végbement rendkívül dinamikus növekedése, aminek kedvező hatása kifejeződött a termelékenység alakulásában. A szerző bemutatja, hogy az építőipari tevékenység iránti kereslet 1978 után tapasztalható visszaesése és szerkezetének megváltozása differenciáltan érintette az építőipar különböző ágazatait, valamint – részben ezzel összefüggésben – a kisebb, illetve a nagyobb építőipari szervezeteket. A szerző a hatékonyságjavulás lehetőségeit főleg a munkaerő szakképzettségének emelésében, az építőanyagok további korszerűsítésében, a szervezethez javításában és a hiányhelyzetből, árképzési szabályokból fakadó kiemelkedően jó és „kényelmes” jövedelmezőségi pozíció szigorúbb teljesítménykövetelményekhez kötésében látja. (Számunkra kétséges: a feltételi rendszer egyetlen elemének megváltoztatásával elérhető-e a kívánt hatás.)

A mezőgazdaság állami és szövetkezeti szektorának egy főre jutó bruttó termelése a 70-es években tovább közeledett egymáshoz; mindkét szektorban gyorsan nőtt a gépésztés színvonala, s a tőke–munka helyettesítés következtében az állami gazdaságokban és a termelőszövetkezetekben egyaránt romlott az állóeszköz-hatékonyság, jelentősen javult a munkatermelékenység színvonala, és valamelyest javult a komplex hatékonyság is. A mezőgazdaság a 70-es években „a nemzetközi összehasonlításban is elismerésre méltó eredményeket ... növekvő kemizálással, nagyobb energia- és anyagráfördítéssel érte el”. A szerző a mezőgazdaság hatékonyabbá válásának egy lényeges jövőbeni forrását a gépek és berendezések kihasználásának javításában, a szigorúbb szabályozási feltételekhez való alkalmazkodásban látja.

A könyv hatodik, utolsó fejezetének címe („*A hatékonyság társadalmi vonatkozásai*”) sokat ígérő, de részletesen csak a munkaerő mint termelési tényező mennyiségi és minőségi jellemzőit tárgyalja. Ennek keretében a szerző sokoldalúan elemzi a népgazdasági szintű munkaerő-gazdálkodás hagyományos statisztikai osztályozásokkal leírható vonatkozásait (gazdasági aktivitás színvonala, foglalkoztatottak ágazati, szakkép-

zettségi, iskolázottsági, nemek és foglalkozási csoportok szerinti struktúrája, a munkahely-változtatások mértéke, motívumai stb.). Számos fontos megállapítással találkozunk ebben a fejezetben: a munka képzettségi igénye és a munkavégző képzettsége közötti összhang fontos feltétele az iskolázottsági színvonal és a termelékenység szintjének közötti pozitív összefüggésnek; a kézi munka napjainkban is jelentős aránya az elérhető hatékonyságot csökkenti; a szerző felhívja a figyelmet a szakképzettséggel rendelkezők, de szakmájukat nem gyakorló magas arányára és ennek bérezési, munkakörülményekben rejlő, valamint tervezési okaira; rámutat a felsőfokú végzettséggel rendelkező műszakiak alulfoglalkoztatásának jeleire, a hazai számítógépesítés elmaradottságára. Érdekes fejtegetések tárgyalják a gyermekgondozási segíten levő fiatal anyák részleges foglalkoztatásának egyéni és társadalmi feltételeit, előnyeit s a (főleg szellemi foglalkozású) nyugdíjasok továbbdolgozásának lehetőségeit. Végül a könyv a megvalósult vállalati szervezési intézkedések hatásainak korlátozottságára vonatkozó megállapításokkal zárul.

A könyv értékét egy teljesebb és rendszerezettebb forrás- és irodalomjegyzék, esetleg egy tárgymutató még tovább növelte volna. Egészében a gazdag tényanyagot feldolgozó könyv igen sokoldalúan tárja fel a 70-es, 80-as évek fordulójára súlyossá vált hatékonysági problémákat, s a statisztikai elemzés sajátos eszközeivel a gazdaság és a gazdálkodás jelenlegi rendszerében rejlő tartalékokat is behatóan vizsgálja. Nyitrai Ferencé könyvét a mélyebb ok-okozati összefüggések feltárására való törekvés és a problémák világgazdasági kitekintésű vizsgálata különösen érdekes olvasmánnyá teszi a témával foglalkozó szakemberek számára.

Demeter Katalin—Chermenszky László

PÁSZTOR SÁRA A KÜLGAZDASÁG ÉS A FEJLESZTÉSI POLITIKA KAPCSOLATA*

„Szükséges és ma már elodázhatatlan a világ gazdasági nyitás” — írja könyvének előszavában Pásztor Sára; majd a „világ gazdasági nyitás” fogalmának definiálása után így folytatja: „Napjainkban azokat a nemzet gazdaságokat jellemzi erőteljes nyitási szándék, amelyek korábban különböző okok miatt a világ gazdaságtól elkülönültek, és e tekintetben fáziskésésben vannak. Fáziskésésben van a magyar gazdaság is, amelynek elkülönült jellege paradox módon rendkívüli mértékű világ gazdaságra utaltsággal ötvöződik.”

Az előszó után tovább haladva az olvasó nemcsak nyugtázni kénytelen a paradox jelző használatának jogosságát, hanem először megállapítja, hogy nem egy paradoxonhoz, hanem már-már paradoxonhalmazhoz van szerencséje. Később rájön, hogy a szó eredeti értelmétől eltérően (lásd Bakos Ferenc: Idegen szavak és kifejezések szótárában a paradox szó első értelmét!) nem „önmagának látszólag ellentmondó” jelenségek-

*Köz gazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 264 old.

kel áll szemben, hanem tényleges ellentmondásokkal, képtelenségekkel. Ilyen képtelen ellentmondás maga az I. és II. fejezetben tárgyalt, elemzett, a nemzetközi gyakorlatban általánosan használt „nyitottsági mutató”, az export/hozzáadott érték (GD) hányados is. Ez a mutató – amellet, hogy valójában nem tekinthető intenzitási viszonyzámmak – a gazdaságnak csak egy meghatározott szempontú nyitottságát, vagyis csak résznyitottságot és nem a gazdaság nyitottságát méri.

Ráadásul ez a mutató még megbízhatatlan is, mivel nagyságát a hozzáadott érték és az export tényleges változásain kívül befolyásolja más is (pl. a belső és a külső árak közötti kapcsolat módosulása vagy az árfolyamok változásai). Nos, mégis ezzel a rendkívül bizonytalan tartalmú mutatóval szokás mérni a gazdasági nyitottságot. Nem látszólagos, nagyon is valóságos ellentmondás ez, úgy véle-n.

Pásztor Sára ezen az ellentmondáson enyhít azzal, hogy az első lépcsőben megnöveli az exportot a külkereskedelmi passzívumot finanszírozó adósságállomány-növekedéssel, második lépésként a módosított mutató értékéhez hozzáadja a tőkemozgás, majd harmadik lépésként a munkaerőmozgás nyitottságát kifejező hányadost.

Eljárása vitatható, vagy legalábbis megkérdőjelezhető. Három különböző nevező dimenziójú törtérték összeadása helyett nem célszerűbb-e – vagy indokoltabb? – a három hányados mértani átlagával számolni, tehát szorzatukból harmadik gyököt vonni? Szerintem igen. Így a gazdasági nyitottsági mutató „egyardalúsága” megszűnne, vagy legalábbis alaposan mérséklődne a rész–egész jellegű ellentmondás, hiszen a gazdaságot nem egy, hanem három terület nyitottsága alapján realisabban minősítő egyetlen mutatót kapnánk.

A módosítatlan (export/GDP) mutató szerint ugyanis Magyarország nyitottsági mutatója 40%, s ezzel félrevezetve elsősorban önmagunkat, a nagyon nyitott gazdaságok között is az első helyek egyikén vagyunk, közel kétszeresen magasabb aránnyal, mint pl. az NSZK, Anglia, Ausztria vagy Olasz- és Franciaország. A tőke- és a munkaerőmozgási együttthatók figyelembevételével nagy valószínűséggel a sorrend végén, az utolsók közt lennénk, nagyságrendileg kisebb mutatóval.

Hogy ez lenne a magyar gazdaság nyitottságát realisabban kifejező mutató, az kitűnik abból is, ha nem a GDP-re, hanem ennél megbízhatóbb, egységesebb és állandóbb alapra, egy lakosra vetítjük az exportot. Ekkor az 1982. évi, egy főre jutó 800–820 dollárnyi magyar exporttal szemben a nyugatnémet állampolgárra mintegy 4-szer, az osztrákra, franciára 3-szor, az angolra 2,5-szer magasabb érték jut, míg a sor végén levő USA-beli polgárra is 100 dollárral több jut a magyarnál.

A 40%-os nyitottsági mutató irreális volta a könyv II. fejezetéből is kiviláglik, amikor a szerző a magyar gazdaság nyitottságának strukturális jellemzőit bemutatva rámutat arra, hogy az export árbevétel aránya a nettó árbevételből népgazdasági szinten átlagosan még a 12%-ot sem éri el, vagyis minden 100 Ft nettó árbevételből nem egészen 12 Ft származik exportból. Mégegyszer hangsúlyozom, nem paradoxont, nem látszólagos ellentmondást bont tehát ki Pásztor Sára könyvének első és részben második fejezetében.

A II. fejezet számos érdekes és bizonyított megállapítása közül is kiemelkedik a magyar vállalatok összehasonlítása külföldiekkel azon az alapon, hogy termelési értékük a nemzeti export árbevételhez hogy viszonyul. A 20 legnagyobb magyar nagyvállalat együttes termelési értéke a magyar export értékének még 1/3-át sem éri el, az ipa-

rilag fejlett országok jelentős részében már az első legnagyobb vállalat részaránya megközelíti vagy meg is haladja ezt az arányt. A legnagyobb 5 vállalat részaránya pedig a nyugat-európai országokban 2-5-ször magasabb, mint az első 20 magyaré, részben megközelítve, részben túlhaladva a nemzeti export összmértékét.

A fejlett ipari országokban az első öt nagyvállalat meghatározó szerepet játszik a termelési és exportszerkezet kialakításában, biztosítva az ország, az adott gazdaság jellegzetes karakterét, egy széles bázisú vállalatpiramis csúcsát képezve. Magyarország esetében éppen fordított a helyzet, ami nemcsak megnehezíti a „világgazdasági nyitást”, hanem jelentős hátrányok forrása is, ezért egyet kell értenünk a szerző határozott állásfoglalásával: „a gazdaság decentralizációs átalakítását még kemény átállási veszteségek mellett is vállalni kell.”

Pásztor Sára könyvének legrövidebb, s ugyanakkor legeredetibb, legszellemesebb része az, amelyben az adósságállománnyal foglalkozik (III. fejezet). A nyitottság kérdés mellett a másik téma, amelynek kapcsán a képtelen jelző használata teljes mértékben indokolt. Adva van az ország, a magyar gazdaság és társadalom, amelyet súlyos adósság terhel. A tömegkommunikációs eszközök révén köztudott, hogy „az életszínvonal alakulására kedvezőtlenül hat az adósságteher, az adósságszolgálat visszafizetése stb.”, de hogy legalább hozzávetőleg mekkora az az adósság, amelynek terhét a magyar gazdaság, ezen belül minden magyar állampolgár viseli, kénytelen viselni „bon gré, mal gré”, ez sokáig „titok” volt; csupán a nyugati szakfolyóiratok és napilapok közölték esetenként. Jelenleg az IMF kiadványaiból, és a MNB negyedéves tájékoztatójából is informálódhat az érdeklődő. A szerző nem ezt az információs forrást választja, hanem a hivatalos magyar külkereskedelmi statisztikák alapján 20 évre visszamenően vette a göngyölített kamatoskamat-számítással megnövelt külkereskedelmi egyenlegeket, s megállapította, hogy 1979-ben a magyar adósságállomány 252 milliárd Ft, hozzávetőleg 8 milliárd \$ lehetett. A nemzetközi szaksajtóban megjelent különféle hírek, bankinformációk is nagyságrendileg ekkora adósságállományról szóltak, feltehetően reális tehát a Pásztor Sára által számított eredmény. Akkor, 1979-es árfolyamon számolva egy magyar állampolgárra 743 \$ adósságállomány jutott, ami 23 400 Ft-nak felelt meg. 1984 elején, a 46,5 Ft/\$-os árfolyam mellett egy 8 milliárd \$-os adósságállomány 34 131 Ft-ra növelt egy főre jutó adósságállományt jelent. 5000 Ft havi átlagjövedelemnél, két keresővel számítva egy négytagú család éves átlagjövedelme 120 000 forint. A négytagú családra jutó adósságállomány 136 000 forint. A törlesztőrészletek és a kamatteher nemzetközi tapasztalatok alapján az adósságállomány 20-25%-ára tehető, vagyis 24-30 000 Ft a négytagú családra számolva, vagy másként: az egyik kereső 5-6 havi bére. De vegyük csak a felét, akkor is 2,5-3 havi átlagkereset. Nem kis teher! Ennek ismeretében érthetővé válnak az exportösztönző intézkedések, sőt még a központi érintkezések is, mert az adósságot, törlesztést, a kamatot nem akármivel, hanem konvertibilis valutáért eladható árukkal, pontosabban azok eladásából származó konvertibilis valutában kell fizetni. A tisztánlátás – jelen esetben – nemcsak a szakértők, a gazdasági vezetők kötelessége, mindenki prioritása kell, hogy legyen, hiszen a teher is mindannyiunké.

Pásztor Sára adósságállomány-számításai erre a tisztánlátásra adnak lehetőséget; és ha lenne – mint ahogy sajnos ma még nincs! – közgazdász etikai kódex, kétsésg kívül el lehetne mondani, hogy a szerző a kutató közgazdász etikai normáit messzemenően betartotta.

Ebben a fejezetben van még egy hallatlanul értékes, a szerző által sajnos nem eléggé kifejtett információ, amelyet a 32. táblázat (141. old.) rejt, a külkereskedelmi pozíciókat bemutató információk között. A Magyarországon 1977-ben elért egy lakosra jutó 1216 \$ GDP-szintet Japán 10 évvel, Nyugat-Európa átlagosan 15 évvel korábban elérte. Igaz, a szerző lábjegyzetben utal erre és arra is, hogy csak jelzésként értelmezhető a lemaradás, én azonban nagyon elégedett lennék, ha Nyugat-Európa 1977. évi fejlettségi szintjét, amit az egy lakosra jutó GDP szintje többé-kevésbé hitelesít, 1992-ben sikerülne elérni. Ennek egyetlen esetben lenne, lehetne realitása: ha ma nem 8 milliárd \$ adósságállománnyal rendelkezünk, hanem ugyanakkora követelésünk lenne, ugyanis az igazi erőforrás-bevonási mód a mai kamatviszonyok mellett nem a hitelfelvétel, hanem a követelésszerzés, amely a jelenlegi kamatszint alapján minimálisan évi 10% kamathozadékat jelent.

A könyv negyedik és részben ötödik, lezáró fejezete kevésbé színes. Igaz, a témák (a KGST-integráció, illetve a regionális gazdasági integrációk fejlesztési politikáinak áttekintése) részben kevésbé színesek, részben más kutatók (pl. Ausch Sándor, Jánossy Ferenc, Köves András, Botos Katalin, Pécsi Kálmán és mások) által sokszor és jól feldolgoztak.

A könyv utolsó néhány oldalán érinti a szerző a fejlesztési politika kérdését is, tulajdonképpen sommás lezárásnak szánva azt a következtetést, hogy a jövőben a fejlesztés gazdaságossági kritériumaként vagy kizárólag csak a világpiaci értéktételét kell tekinteni, vagy legalább a belföldi gazdaságossági kritériumok mellett, azokkal egyenlő súlylyal. A mai gyakorlat bizony alaposan eltér ettől, mivel a fejlesztéseknél a hazai és a KGST-piac értéktétele a döntő – s ezt már csak én teszem hozzá – újból hangsúlyozva: azért, mert igazából nem eléggé vagy nem megfelelően nyitott a magyar gazdaság. Ezen s nem a beruházási gazdaságossági mutatók milyenségén, tartalmán múlik alapvetően a fejlesztéspolitika.

Pásztor Sára könyve hasznos, jó könyv. Szerkezeti szempontból jobb lett volna ugyan, ha a IV–V. fejezettel kezdődik a könyv, és a jelenlegi harmadikkal mint csatánál végződik. A jelenlegi címe helyett is talán frappánsabb lett volna pl. „Integrációk, fejlesztési politika, külgazdasági nyitottság”, ezek azonban csak formai, nem tartalmi kötődések. A könyvet feltétlenül érdemes elolvasni – írószerszámmal, zsebszámológéppel a kezünk ügyében, mert vannak állításai, következtetései, amelyekkel vitatkozni kell, s vannak amelyeket érdemes továbbgondolni, aláhúzza a margóra jegezve. Kár, hogy a nyomda ez esetben is, mint ahogy az már szokásos, alig hagyott margót. Pedig 50–100 évvel ezelőtt még volt legalább kétujjnyi széles lapszél a szépirodalmi könyveknél is, hogy az olvasó odaírhatta a saját gondolatait a megfelelő részhez.

Botos József*

*Az Ipari Minisztérium Ipargazdasági Intézetének munkatársa.

VICTORIA C. PRICE
IPARPOLITIKA A KÖZÖS PIAC ORSZÁGAIBAN*

Várhat-e a Közösség 20 évet acéliparának versenyképessé tételével? Létezik-e egyáltalában más alternatíva, mint egy ilyen lassú felzárkózás? Ezekkel a megválaszolatlan kérdésekkel zárja Victoria C. Price könyvét, mintegy jelképezve az egész iparpolitikai témakör nyitottságát s annak elismerését, hogy a kérdések zömére a szerző sem tud egyértelmű választ adni. Mindezzel együtt igen sok érdekes s számunkra – úgy is, mint a közös piaci országokkal kapcsolatban álló, úgy is, mint iparpolitikát kialakítani kívánó országnak – is aktuális gondolatot tartalmaz a könyv.

Az első – mintegy bevezető – fejezet célja, hogy felvázolja azt a nemzetközi gazdasági környezetet, amelyben az iparpolitika kérdései a Közös Piacon belül s azon kívül az érdeklődés homlokterébe kerültek. Már a fejezet címe („A tokiói kereskedelmi tárgyalások megoldatlan kérdései”) is jelzi, hogy a szerző elemzéseiben a nemzetközi kereskedelem korántsem kedvező változásaiból indul ki. Iparpolitikára akkor és ott van szükség – szögezi le –, amikor és ahol a kereskedelmi kapcsolatok zavarai túllépnek egy szinten. Konkrétan pedig Nyugat-Európa szempontjából a következőkben foglalja össze az iparpolitikai gondolat elterjedését: a kormányzati szerep növelése mellett szóló elméleti érvrendszer gazdagodása, a kereskedelempolitikai eszközök helyettesítésének szükségessége (a Közös Piaci országok a GATT-hoz való tartozás miatt csak korlátozottan alkalmazhatnak tarifákat egyik vagy másik ágazat támogatására), a nemzetköziesedés fokozódása, a recessziós tendenciák, Japán, a fejlődő és a szocialista országok kihívásának erősödése és a technológiai forradalom követelményei (a külföldi versenytől még megvédheti a kormány iparát kereskedelempolitikai eszközökkel, de a technológiai változások következményeitől már nem). Az OECD 1975-ben készült tanulmánya a tagországok iparpolitikájának összehasonlításáról ugyanezeket a tényezőket emelte ki a recesszió kivételével. (The aims and instruments of industrial policy. OECD, Paris, 1975.)

Egyetlen iparpolitikával foglalkozó tanulmány, így Victoria C. Price könyve sem kerülheti meg azt a nem könnyű feladatot, hogy meghatározza: mit is ért iparpolitikán? Ez a második fejezet témája. A szerző szerint az iparpolitika általánosságban úgy definiálható, mint mindazon kormányzati intézkedések együttese, amelyek elősegítik a kívánatos vagy meggátolják a nemkívánatos strukturális változásokat. Ilyen *szélesen értelmezett* iparpolitikája a fejlett piacgazdaságú országok mindegyikének már régóta van. Ezek az országok az ösztönzők és elvonások olyan rendszerét hozták létre, amely az ipari termelés összetételét s az erőforrások allokációját egyaránt befolyásolja. Persze vannak ennek az iparpolitikának más eszközei is. A kommunális ágazatok vagy a hadügyi kormányzati döntések a kínálatot, a jövedelmek redisztribúciója a keresletet befolyásolja, s mindkettő az ipari struktúrát is. Ilyen széles értelemben tehát az iparpolitika nézete szerint semmi újat nem jelent, s nyugodtan tekinthető a kereskedelempolitika szinonimájának.

*Industrial Policies in the European Community. Trade Policy Research Centre, London, 1981, 141 old.

Az utóbbi években kialakult az iparpolitika egy *szűkebben* értelmezett felfogása is. Ezen mindazon *szelektív* kormányzati intézkedések összessége értendő, amelyek egy meghatározott irányú struktúraváltást kívánnak támogatni vagy megelőzni. Az iparpolitika ilyen felfogása többet jelent tehát egy általános keretnél, s fő jellemzője, hogy növekvő arányban beavatkozik olyan mikroökonómiai döntésekbe, amelyeket korábban a piac, az ármechanizmus határozott meg. Bár a szerző érzékelteti, hogy nem bízik a szelektív politika eredményességében (s a későbbiekben példákat is hoz az ilyen törekvések kudarcairól), azt is el kell ismernie, hogy a jelenlegi helyzetben az ilyen igények jogossága aligha vitatható. A 80-as évek végéig minden nyugat-európai országban elkerülhetetlen az ipari foglalkoztatottság jelentős csökkentése a versenyképesség növelése érdekében. A felszabaduló munkaerő átcsoportosításának hatékonyságát viszont csak egy olyan kormányzati stratégia biztosíthatja, amely hosszú távra kijelöli a fejlődés súlypontjait. Elkerülhetetlen tehát az iparpolitikai eszköztár ilyen célú kibővítése. A baj ezzel kapcsolatban az – írja a szerző –, hogy a döntési jogoknak a mikroszférából a kormányzathoz való átkerülése visszafordíthatatlan folyamat, s így beláthatatlan következményekhez (azaz valamiféle központi tervezéshez) vezethet.

Meg kell jegyezni, ez utóbbi aggodalom nem tűnik teljesen megalapozottnak. Nyugat-Európában is több példa igazolja, pl. Angliában a Munkáspárt és a Konzervatív Párt hatalomváltása idején, a reprivatizálás során, hogy kormányzati jogkörök visszakerülhetnek vállalati szintre. De utalhatnánk arra is, hogy az Egyesült Államokban a Reagan-kormányzat jelentős – bár az előre beígértől elmaradó – „deregulációja” is hasonló eredményekre vezetett. S bár egészen más megközelítésből, de a magyar gyakorlatból is idézhetők olyan példák, amelyek cáfolni látszanak annak törvényszerűségét, hogy a döntési jogkörök transzferje csak egyirányú lehet.

Továbbélve a szerző megállapítja, hogy akár szűkebb, akár tágabb értelemben beszélünk iparpolitikáról, meg kell különböztetni két alaptípusát: a pozitív és a negatív iparpolitikát. A pozitív és előrettekintő politika célja a strukturális változás támogatása, új iparok fejlődésének és fejlett technológiák kialakításának előremozdítása s az elmaradók átstrukturálódásának segítése. A negatív politika viszont igyekszik lassítani vagy éppen megakadályozni a változás folyamatát, mesterségesen is életben tartva hanyatló ágazatokat, vállalatokat. (Más tanulmányok aktív és passzív, illetőleg problémamegelőző és problémamegoldó politikaként emlegetik a fenti két típust.)

A pozitív iparpolitika társadalmi-gazdasági célkitűzései egyértelműek. A termelékenység növelése, a versenyképesség fenntartása és mindezek révén a magasabb életszínvonal biztosítása nem vitathatóan előrevivő jellegűek. A negatív iparpolitika filozófiája már kérdésesebb. Ez a politika, hasonlóan a védőtarifákhoz, úgy kívánja növelni a támogatott területek jövedelmezőségét, hogy hátrányos helyzetbe hozza a gazdaság, az ipar más részeit. Ez azt jelenti, hogy a hanyatló ágazatok számára biztosított erőforrások máshol való felhasználásával magasabb nemzeti jövedelem lenne elérhető.

Nem nehéz persze érveket találni a negatív politika létjogosultságának bizonyítására sem. A leggyakoribbak: munkahelyek menthetőek meg, s elkerülhetők egyes ágazatok csődbe jutásának feszültségei. A célok deklarálása és elérése azonban a pozitív és negatív iparpolitikánál egyaránt két különböző dolog. Azt is hangsúlyozza a szerző, hogy a pozitív és negatív politikák ilyen világos megkülönböztetése csak az elméletben oldható meg, ténylegesen a kormányok igyekeznek a gazdasági hatékonyság és a társadal-

mi célok között lavírozni. Ennek sikere jelenti a gyakorlatban az iparpolitika sikerességét.

Kiemelten foglalkozik a kötet a szelektív iparpolitikák kulcskérdésével: a „nyerők” kiválasztásával. Szelektálni csaknem mindig kell, de ez a feladat a fejlettségi szint növekedésével egyre nehezebbé válik. A nem iparosodott országoknak választaniuk kell: milyen ágazatokban kezdjék az ipar fejlesztését. Olyan területeket kell találni, amelyeknek esélyük van, hogy a tanulási idő elteltével versenyképessé váljanak. Mindez – figyelembe véve a hazai adottságokat és a fejlettebb országok tapasztalatait – nem megoldhatatlan feladat. Nehezebb dolguk van a fejlett ipari országoknak. Persze le lehet másolni az egyes területeken élen állókat (ez történt az európai úrkutatási programban, amit ugyanúgy csináltak, mint amikor egy fejlődő ország autóipart hoz létre), de ez nem biztos út. A kormányzatnak legtöbbször mégis iránymutató szerepet kell vállalnia, miután a vállalkozók elsődlegesen a rövid távú célokban érdekeltek. Ezt szolgálja a beruházási támogatás a magas kockázattartalmú ágazatokban, a K+F támogatása. A gyakorlatban azonban a támogatások rendszerét, irányát legtöbbször nem valami hosszú távú ipari stratégia támasztja alá. Az állami beavatkozás olyan napról napra ható akciók sorozata, amelyeket különböző politikai érdekek és az események nyomása kényszerít ki. Az alkalmi intervenciók összegezéséből viszont ritkán lesz ipari stratégia, és nem tekinthető igazán iparpolitikának.

A könyv utolsó két fejezete az egyes országok és az egyes szektorok iparpolitikájáról ad áttekintő képet. Az első két tárgyalt ország Franciaország, illetve az NSZK, és a szerző arra az érdekes következtetésre jut, hogy a látszólag igen eltérő kiindulások és módszerek ellenére e két nyugat-európai ország iparpolitikája áll a legközelebb egymáshoz. A francia iparpolitika vezérfonala a „terv”, aminek legnagyobb erényét a szerző abban látja, hogy olyan információs rendszert rendeltek hozzá, amely az állami és a magándöntésekhez igen sok segítséget adhat. Az NSZK iparpolitikájának kulcstényezője az antitörvénnyel, amely olyan mértékben igyekszik biztosítani a versenyt, mint sehol másutt Nyugat-Európában. (Ennek az sem mond ellent, hogy néhány ágazatban – autóipar, hajóipar, vegyipar, elektromos energia stb. – igen nagymértékű koncentrátság jellemzi a nyugatnémet ipart.) Amiben közös a kötet szerint a francia és a nyugatnémet példa, az az, hogy a termelési tényezők szétosztása során mindkét ország igyekszik a piac szerepét fenntartani.

Anglia, Olaszország és Hollandia iparpolitikai tapasztalatainak elemzése után a szerző a Közös Piac iparpolitikájával foglalkozik. Megállapítja, hogy a Közösség ilyen szerepe kicsi, de növekvő tendenciát mutat. A kiindulást a Római Szerződés (a Közös Piac alapító dokumentuma) 92. cikkelye jelenti, amely szerint minden olyan állami beavatkozás, amely a versenyt veszélyezteti, törvényellenes. Regionális támogatások, a közös európai érdekeket szolgáló projektek támogatása vagy a komoly zavarokat megakadályozó beavatkozások azonban bizonyos feltételek mellett megengedettek. Ezek szerint

- biztosítani kell, hogy a támogatás nem akadályozza a versenyt a Közösségen belül,
- bátorítani kell a Közösségen belüli jobb munkamegosztásra,
- támogatni kell a hanyatló ágazatok termelésének racionalizálását.

A Közös Piac illetékes bizottsága azonban az elvek deklarálásán túl nem sokat tehet. Fő célja, hogy az egyes országok támogatási rendszerét igyekezzen áttekinthetővé ten-

ni és egymáshoz közelíteni. Ezzel kívánják megakadályozni, hogy az egyik tagország problémáját ne a másik kárára oldja meg.

A szektorális kérdések kapcsán az acélipar, a hajógyártás, a vegyipar és a textilipar problémáit tárgyalja a kötet. Ezen ágazatok mindegyike más és más problémákkal küzd. A vegyipar (és a műanyagipar) például elsősorban a kereslet ciklikus csökkenésétől és az időleges túlkapacitásoktól szenved. Problémáik valószínűleg jelentősen enyhülnek a gazdasági helyzet fellendülésével, bár a korábbi növekedési ütemet aligha érhetik el. A hajógyártás kereslete azért esett vissza, mert szoros kapcsolatban van a világgereszkedéssel, amelyet recesszió sújt. Az acéliparnak viszont konjunkturális és strukturális problémákkal egyaránt szembe kell néznie. A nyugat-európai országokban elkerülhetetlennek tűnik a kapacitások jelentős csökkenése, mintegy negyedmillió ember elbocsátása. Az eddigi elképzelések szerint a tagországok évente mintegy 25 000 munkahelyet akarnak csak megszüntetni. Ezzel kapcsolatban teszi fel a szerző a recenzió elején idézett kérdéseket.

Victoria C. Price könyvének aktualitását az sem csökkenti, hogy vizsgálatai zömmel a 70-es év végével zárultak, hiszen a kötet első kiadása 1981-ben jelent meg. A bemutatott problémák és a felvetett kérdések ma is időszerűek – mégpedig nemcsak a Közös Piac országaiban.

Botos Balázs

HARRY NYSTRÖM: KREATIVITÁS ÉS INNOVÁCIÓ*

A svéd közgazdász professzor abból indul ki, hogy az eddig létrehozott vállalatelméletek többé-kevésbé folyamatosnak tekintették a vállalat fejlődését, amelyik viszonylag stabil környezetben valósul meg. Napjainkban azonban – az állandóan és gyorsan módosuló környezeti feltételek között – gyökeres és ugrásszerű változásokra is szükség van a vállalatok működésében: számos vállalat csak az ezek eredményeként létrejövő innovációkkal képes a fejlődésre, sőt a fennmaradásra. Az innovációk alapja pedig az alkotókészség, a kreativitás. Ezért tűzi ki könyve feladatául olyan új szempontok és összefüggések feltárását, amelyek segítséget adhatnak az innovatív vállalat fejlődési modelljének kialakításához. Ehhez elsősorban a vállalati szervezet, a kreativitás, a piaci stratégia, a kutatás-fejlesztés, a stratégiai döntés, valamint a külső és a belső vállalati környezet szempontjából vizsgálja az új vállalatelmélet sajátosságait.

A hagyományos és az új vállalatelmélet-típust a szerző két alapvető vállalati magatartásra vezeti vissza: a pozíciótartó és az innovatív magatartásra. (A magatartást átfogóan értelmezi, abba a vállalat szervezetét, a fejlődéséhez kívánatos stratégiáját és az ezt megvalósító működését is beleérti.) A két magatartás alapvető különbségét abban látja, hogy a pozíciótartó vállalat mindenekelőtt a rövid távú jövedelmezőségre törekszik, az innováló viszont lemond ennek jelentős hányadáról a távolabbi jövő érdeké-

*Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1983, 208. old.

ben. Az erőforrásaira összpontosító pozíciótartó vállalatot zárt, a környezeti feltételekre figyelő innovációs vállalatot pedig nyitott rendszernek tekintik. Természetesen egyetlen vállalat sem testesíti meg a tiszta típust, nem teljesen zárt vagy nyitott rendszer. Így számos „latens pozíciótartó/innovatív vállalat” is létezik, amelyek fejlődése az egyik vagy a másik tiszta típus felé közelíthet. De egyetlen vállalatban belül is általában nyitottabb a K+F szervezet, s zártabbak az operatív tevékenységet végzők.

A két alapvető vállaltípust jellegzetes szervezeti formák felelnek meg: a stabil, egyszerű környezetben sikerrel működő, kevésbé rugalmas, formalizált szervezet (más elnevezések szerint a hierarchikus, funkcionális, lineáris-törzskari, mechanisztikus, statikus vagy a weberi értelemben bürokratikus szervezet), illetve a kevésbé formalizált, rugalmas szervezet, amelynek legjellegzetesebb képviselője a mátrixszervezet (de megjelenik feladatorientált, dinamikus, organikus vagy vállalkozási szervezethez is). Ezek a szervezeti formák nem elégségesek ugyan a pozíciótartó és az innovatív vállalati magatartás magyarázatához, de elősegítik az egyik vagy a másik magatartásforma kialakulását.

Az innováció kiindulópontja az egyéni alkotóképesség, amelyből – a csoport-kölcsönhatások közvetítésével – a vállalati kreativitás vezethető le. Az egyéni alkotás mindinkább tudatosan irányított tevékenység, amely az előkészület, az érlelődés, a felismerés és az igazolás fázisára oszlik. A homogén csoport tagjainak biztonság- és szabadságtudatát növeli, a heterogén csoport pedig a tagok szemléletét tángítja, ezek mindegyike fokozza a kreativitást. Az intuíción alapuló vállalati kreativitásra akkor van szükség, ha implicit a probléma megoldásához rendelkezésre álló adatbázisok és okozati összefüggések; ha ezek explicit, az empirikus adatvizsgálat a problémamegoldás helyes módszere. Mind az intuíción alapuló kreativitás, mind az empirikus adatvizsgálat az innovatív vállalatra jellemző. Ezzel szemben a pozíciótartó vállalat főként az úgynevezett elméleti elemzést és a formális tervezést alkalmazza problémáinak megoldására.

A vállalat innovációs jellege a piaci stratégiában is megnyilvánul. Minél kevesebb és minél állandóbb vevője van a vállalatnak, annál zártabb a piaci stratégiája. Számos vevő és kevésbé állandó vásárlói kapcsolatok jellemzik a nyitott stratégiát. A vállalat zárt piaci stratégiájában szelektív, tehát többé-kevésbé vevőre szabott, nyitott stratégiájában pedig nem szelektív marketingeszközöket használ. (Az utóbbiakhoz tartoznak például a tömegkommunikációs hirdetések.) A zárt stratégia a pozíciótartó, a nyitott, az innovatív vállalatra jellemző. Ennek a kategorizálásnak – a szerző szerint – az az előnye, hogy nem az egyedi termékeken, hanem a vállalat tevékenységének egészén alapul.

A stratégiai döntések kulcsfontosságú területe azonban a kutatás és fejlesztés. A diverzifikálás, a technológiai orientáció és az offenzív jelleg az innovatív stratégia jellemzője; a koncentráció, a piaci orientáció és a defenzív jelleg viszont a pozíciótartó stratégia sajátossága. Az előzőnek megfelelő nyitott K+F stratégia kifelé fordul, érzékeny K+F szervezettel rendelkezik, amely a feladatok szerint módosul, és különböző technológiák összekapcsolt alkalmazására törekszik. Az utóbbit megtestesítő zárt K+F stratégia befelé fordul, K+F szervezete merev, és elszigetelten alkalmazza a különböző technológiákat. Nyilvánvaló, hogy az innovatív vállalatnak többnyire nyitott, a pozíciótartónak pedig zárt K+F stratégiája van.

A stratégiai döntés azonban döntéshozatali kérdés is. Ebben játszik nagy szerepet a kognitív struktúra: az, hogy mennyire differenciáltak a döntést hozó ismeretei, ezek elemei milyen szoros oksági kapcsolatokkal fűződnek egymáshoz, és mekkora a struktúra bizonytalansági rése, vagyis milyen eltéréssel tükrözi az ismeret a valóságot. Ha a differenciálódás növekszik, egy küszöbérték után a kognitív struktúra már nem tud alkalmazkodni a valóság változásához, s ezért újra kell rendeznie elemeinek oksági kapcsolatait, vagyis új kognitív struktúrát kell kialakítani. Az egész megragadására irányuló intuitív gondolkodásban az oksági kapcsolatok helyett a differenciálódásé a fő szerep. Ezzel szemben az analitikus gondolkodásban, amely a specifikus összefüggésekre összpontosít, az oksági kapcsolatok az elsődlegesek. Mindebből következik, hogy a pozíciótartó vállalat számára az analitikus orientációjú, az innovatív számára pedig az intuitív képességű döntéshozó az eredményesebb. Magát a kognitív fejlődés folyamatát a már említett bizonytalansági rés indítja meg. Sőt, ez a rés szükséges ahhoz is, hogy az innováció stabilizálódjék, hosszabb ideig fennmaradjon a vállalatnál.

A könyv utolsó fejezete a vállalat külső és belső környezetének pozíciótartó és innovatív elemeit veszi sorra. A külső környezet pozíciótartó elemei a lassú és folyamatos technológiai változás, az erős szabadalmi védelem, a korlátozott verseny és a stabil fogyasztói kereslet. A külső környezet innovatív elemei ezekkel ellentétesek. A belső környezet pozíciótartó elemei: az új termékek kis hányada, a zárt és korlátozott (merev) K+F és marketingstratégia, valamint az erősen formalizált és zárt vállalati szervezet. A belső környezet innovatív elemei szintén a felsoroltak ellentétei. A szerző végül megállapítja, hogy általában egyenletesebben alakul az értékesítés és a nyereség a pozíciótartó vállalatoknál, mint az innovatívoknál: az utóbbiaknál ugyanis ciklikus trendet mutat a beruházások, valamint az új és a régi gyártmányok kifejlesztésének és marketingjének különböző fázisai között létrejövő átváltások miatt. Ez a ciklikus trend azonban – állandóan és gyorsan változó külső környezet esetén – hosszú távon eredményesebb lehet, mint a piactartó vállalatok egyenletesebb nyereségének távlati alakulása.

Nyström professzor alapgondolata nyilvánvalóan helyes: napjaink megváltozott gazdasági környezetében egyre inkább csak az innovatív vállalati magatartás lehet eredményes. Az is kétségtelen, hogy ez más, mint a pozíciótartónak nevezett magatartás (amelynek nyomasztó súlyát a tőkés országoknál is jobban érezzük saját gazdaságunkban). Ezért valóban szükség van arra, hogy végiggondoljuk – esetleg megalkossuk – az innovatív vállalat működésének modelljét, belehelyezve a vállalatot a gazdasági környezet sajátos feltételeibe. A szerző azonban ezen a ponton olyan egyszerűsítéseket vezet be gondolatmenetében, amelyeket még az alapvető elméleti tisztázás szempontja sem indokolhat:

- Nem tükrözi a valóságot, hogy a gazdasági környezet vagy stabil, vagy állandóan és gyorsan változik. Minden vállalat környezetének vannak ugyanis stabilabb és viszonylag gyorsan változó elemei.

- A vállalat külső környezete sokkal bonyolultabb önmagában, a vállalatra való hatásában és az azzal való kölcsönhatásában, mint ahogy erre a szerző utal. A társadalom és a gazdaság fejlettsége, szerkezete, nagysága, beágyazottsága a nemzetközi munkamegosztásba, irányításának számos eleme – vagy szorosabb összefüggéseket vizsgálva: a gazdaságirányítás K+F politikája, az innovációk általános vagy egyedi támogatásának

rendszere, az úgynevezett információs, jogi, K+F, pénzügyi és oktatási innovációs infrastruktúra stb. — jelentősen befolyásolja a vállalatok magatartását. És éppen a nyugati elemzések sora húzta alá a versenyhelyzet jellegének szerepét is az innovációs készség és törekvés alakulásában. Mindezek figyelmen kívül hagyásával aligha elemezhető reálisan az innovatív vagy a pozíciótartó vállalati magatartás.

— Maguk az innovációk is összetettebbek, mint ahogy a szerző könyvében megjelennek. Hiszen nemcsak a szó szoros értelmében vett kreativitásra épülnek innovációk, hanem a lehetőségek felismerésére és a már másutt létrehozott megoldások átvételére, adaptálására is. (A szerző nem is említi az innovációtranszfer és -szétsugárzás kérdését, az innovációt ezek csatornáin át alkalmazó vállalatok magatartását.) És a kétségkívül súlypontot alkotó műszaki, piaci és szervezeti innovációk mellett számításba kellene venni a vállalat működésének egyéb területein — a belső irányítási rendszerben, a vezetésben, a gazdálkodás folyamataiban, a kommunikációs rendszerben stb. — létrejövő innovációkat is, illetve mindezek kapcsolatát az innovációs készséggel, hogy a vállalati magatartást valósághűen lehessen modellezni.

— Az innovációs magatartás vizsgálatakor meg kell különböztetni a megújulás olyan számottevően eltérő feltételeit is, mint az innoválás jelentős vagy csekély ráfordítás-igénye és a szükséges fedezet megléte vagy megteremtésének lehetősége; a rendelkezésre álló szellemi és technikai erőforrások konvertálhatósága; az innováció hosszú vagy rövid átfutási ideje, nagy vagy elhanyagolható kockázata, más szervezetektől való függésének mértéke (ami az innovációs lánc ismert problémáját veti fel) stb. Mindezek figyelembevétele nélkül aligha ragadhatók meg a vállalati magatartás okai és sajátosságai.

— A vállalatok — különösen a közepes és a nagyobb vállalatok — nem lehetnek mindig, működésük egészében vagy innovatívak, vagy pozíciótartók. Stabilitásuk, biztonságuk, sőt tervezett innovációik realizálása is arra készíti őket, hogy működésük egy-egy területén egyszer gyorsabb, majd lassabb ütemben innováljanak; néha pedig éppen pozíciótartó magatartással segíthetik elő egy másik területen megvalósuló innovációikat.

A leegyszerűsítésnek ez a csapdája később törvényszerűen be is zárul, s már nem enged kiutat a gondolatmenet számára. Fehéren vagy feketén jelennek meg a szervezeti sémák, piaci stratégiák, tervezési eljárások, K+F döntések stb. Aligha lehet például egyetérteni azzal, hogy minden innováció eleve hosszú távú folyamat: ez csak a kutatás- és beruházásigényes innovációkra s kisebb valószínűséggel a piacot váltókra érvényes. Hogy a formalizált (funkcionális, törzskari-lineáris stb.) szervezet kifejezetten a pozíciótartó vállalatok sajátja: számos nyugati nagyvállalat formalizált szervezetével is erősen innovatív. Hogy az innovatív vállalatot a technológiai, a pozíciótartót a piaci orientálás jellemzi: számos innováció jön létre a piac indítékára.

Hogy az innovatív vállalat tervezési módszere az empirikus adatvizsgálat és az intuitív értékelés, a pozíciótartóké viszont a formális tervezés és az elméleti elemzés: éppen az összefüggések elméleti megfogalmazása segítheti a tudatosan irányított problémamegoldást és innovációt (amit a szerző is sürget), formális tervezés nélkül pedig aligha realizálható innovációként az innovációs ötlet. Hogy a pozíciótartó vállalat szelektív, az innováló pedig nem szelektív marketingtevékenységet és piacbefolyásolást végez: még feltételezni is ésszerűtlen, hogy például egy vállalat — legyen bármennyire is innovatív — ne szelektív eszközökkel tárja fel és befolyásolja piacát, ha speciális ter-

melői igényekre nagyberendezéseket gyárt. Vagy hogy a magasabb iskolai végzettség az innoválást jellemző nyitott, az alacsonyabb pedig a pozíciótartó magatartást kiváltó zárt orientációhoz vezet: ha ezt elfogadnánk, egyenlőségjelet tennénk végzettség és alkotókészség közé, s kizárnánk az innoválásból az alacsonyabb végzettségűek teremtkészségét.

E példák jelzik a dualisztikus gondolkodás kelepceit. De Nyström professzor könyvében számos olyan gondolat, megállapítás is található, amelyek igen jól rávilágítanak az innovatív vállalatok magatartásának jó néhány feltételére és sajátosságára. Így tanulmányos – különösen hazai szempontból – a feladatorientált, vállalkozási szervezet bemutatása; a decentralizált szervezeti formák előnyeinek ismertetése; a bizonytalanság innovációs készséget fokozó szerepének kiemelése; annak hangsúlyozása, hogy a vállalati belső irányítás túlszabályozása megmerevíti a vállalat működését stb. Mindezek áttekintését nagyban elősegíti Rott Nándor avatott és gördülékeny fordítása s hasznos bevezető tanulmánya.

Összességében Nyström professzor könyve érdekes és főleg gondolatébresztő olvasmány. Azzá teszi, hogy szerzője az innovatív vállalati magatartás számos tényezőjét – a szervezet, az egyéni, a csoport- és a vállalati alkotókészség, a piaci és a K+F stratégia, a kognitív pszichológiai értelmezés, valamint a külső és belső környezet különböző formáit, változatait – úgy fűzi fel egy láncra, hogy kérdéseket vet fel az olvasóban: ezek mennyire kapcsolódnak egymáshoz tartalmilag, s milyen kölcsönhatások közepezték, miként befolyásolják összességükben az egész vállalat innovációs magatartását. A kérdésfeltevést, a meditatálást kifejezetten segíti, hogy a fejezetek végén található összefoglalók, sőt egyes, a különböző fejezetekben vissza-visszatérő megállapítások rendre megismélik a szerző gondolatait. Végül is az érdekes könyv talán éppen leegyszerűsítéseivel, sarkításaival éri el azt, hogy olvasója innoválója is legyen: megkísérelje magában is kiépíteni az innovatív magatartású vállalat újabb, már teljesebb modelljét.

Hoványi Gábor

JOHN CHILD: A SZERVEZETRŐL VEZETŐKNEK ÚTMUTATÓ GYAKORLATI PROBLÉMÁK MEGOLDÁSÁHOZ*

Az ipar vállalati szervezetének korszerűsítése a termelés és irányítása fejlesztésének mindig aktuális, egyes időszakokban fokozott hangsúlyt kapó eleme. A vállalatok mérete, az egy központi irányító szervezetbe összefogott gyáregységek száma, a hatáskörök centralizálása és megosztása, a vállalat termelőegységeinek egymáshoz való viszonya, a munkamegosztás módja és számos más kérdés a szabályozó rendszer korszerűsödésével és a környezet gyors változásaival összefüggésben élénken foglalkoztatja a szakembereket. A legkedvezőbb vállalati és üzemméret, a nagy- és kisvállalati forma célszerűsége, a helyes arányok kérdéseiben sokszor szélsőséges nézetek ütköznek. A ki-

*Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1982, 330 old.

vánatos megoldásváltozatok problémáját gyakran leegyszerűsítik önmagukban ugyan fontos, de túl kevés sajátosság, előny és hátrány mérlegelésére.

Child könyve elsősorban azért érdemes az olvasó figyelmére, mert elméleti egyszerűsítő elvonatkoztatásoktól mentesen, jelentős tényanyag, széles körű szakirodalom és nagyszámú vállalatnál végzett saját tapasztalatai felhasználásával sokoldalúan mutatja be és elemzi a vállalati szervezetet. Számba veszi mindazon tényezőket, amelyek a földrészeket átfogó multinacionális nagyvállalattól a kisvállalatig és a részlegek, munkacsoportok szervezeti szakosításáig befolyásolják a szervezeti struktúrát. Külön figyelmet fordít a változó környezet és a műszaki haladás szervezetet érintő dinamikus tényezőire. Kiemelésre érdemes a könyv sablonmentessége, az alternatívákban való gondolkodás és gondolkodásra készítés, az előnyök és hátrányok, a technikai-gazdasági és emberi elemek együttes mérlegelése.

Az I. rész (egyben az első fejezet) a szervezeti struktúra szerepét tárgyalva abból indul ki, hogy az a célok elérésének egyik, elsősorban a vezetést szolgáló eszköze. Formálisan egymáshoz rendeli az erőforrásokat és a munkaerőt, megteremt a koordináláshoz szükséges mechanizmusokat, egyértelműbbé teszi a szervezetekbe rendelt dolgozók feladatait és kapcsolataikat, s alapja a döntések információrendszerének. E fejezet körvonalazza a szervezet kialakításának alternatíváit, illetve a választást befolyásoló tényezőket. Ilyen a specializáció mértéke, a vezetési szintek száma, a szervezeti egységek integrációja, a hatáskörök delegálása, a részlegek csoportosításának, központosításának, önállósításának elvei, figyelemmel többek között a technológiára, a területi kiterjedtségre, a döntéshez rendelkezésre álló időre és a dolgozók „hozzaállására”.

A II. rész öt fejezete a szervezettel kapcsolatos főbb kérdések megoldásának különböző lehetőségeit tárgyalja. A főbb témakörök:

- Az egyedi munkahelyek mikroszintű kialakítása, a munkacsoportok, a specialisták kapcsolatrendszere, beleértve a munkahelytervezést és annak tökéletesítését.

- A munkakörök hierarchiába rendezése, elsősorban a vezetési és felelősségi szintek szempontjából. Ide tartozik a szervezet vertikális differenciálása is és ezzel összefüggésben a hierarchia optimális magasságának kérdései. A szerző e kérdéscsoportban állást foglal a lehetőleg kevés vezetési lépcső mellett azzal, hogy „a kívánatos kicsit” a nagyvállalatban belül, az egymással lazábban összefüggő részlegek nagyfokú önállósításával célszerű létrehozni; ez biztosítja a rugalmasságot, az érdekeltiséget, ugyanakkor a nagyvállalati előnyöket.

- A horizontális tagolódás, ezen belül a részlegek csoportokba rendezése, illetve a szervezeti egységek felbontásának indokai. A csoportok kialakításának egyik legfontosabb szempontja, hogy a főbb együttműködési igényeknek, követelményeknek megfeleljen.

- A különféle funkciók és részlegek együttműködése és integrálása. Felvázolja azokat a fő szervezeti mechanizmusokat, amelyek segítenek az ilyen feladatok megoldásában. Az irányítás problémája, ezen belül a felelősség delegálásának, a formalizált, illetve a közvetlen ellenőrzés lehetőségeinek elemzése.

A III. rész három fejezete a szervezeti struktúra alakításának távlati kérdéseit elemzi. Ebben a részben a fő hangsúly azokon a változásokon van, amelyekkel a vezetőknek a jövőben valószínűleg számolniuk kell:

- A szervezeti struktúra hatása a vállalati teljesítményre, különös tekintettel a vál-

lalat növekedése által előidézett változásokra. Mivel a sikeres vállalatok fejlődnek, vezetőiknek a fejlődést kísérő nemkívánatos változásokkal is meg kell birkóznuk.

– A strukturális változások szükségességére utaló jelzések elemzése. A változtatások bevezetésének gyakorlati problémái.

– Az utolsó fejezet a társadalmi változások hosszabb távú áramlataival foglalkozik, azokkal a változásokkal, amelyek megkérdőjelezhetik az ismert szervezési módszerek létjogosultságát, és minden bizonnyal kihívást jelenthetnek a ma alkalmazott módszerek célszerűségét illetően.

P. Gy.

MITŐL OLYAN JÓK? KÖNYV A LEGSIKERESEBB AMERIKAI NAGYVÁLLALATOKRÓL*

T. J. Peters és R. H. Waterman 1982-ben megjelent könyvét az amerikai szakmai kritika szinte egyöntetűen hézagpótló vezetéstudományi műként üdvözte. A kedvező fogadtatást ezúttal nem új managementtechnikák bemutatása, hanem megkövesedett gondolkodási, fogalmi keretek hatásos megkérdőjelezése váltotta ki. A szerzők a vállalati magatartás olyan, meglehetősen elhanyagolt vonatkozásait elemezték, amelyek következtében végül is egyfajta vállalati viselkedési kultúra jön létre, és ez, szilárd pénzügyi alapokkal társulva, a legeredményesebb amerikai nagyvállalatok sikereinek gyökereit jelenti.

A vállalati tanácsadással foglalkozó szerzők munkájuk során gyakran látták a „bevett” vezetéstudományi elméletekkel – ezen belül főleg a marketinggel, az innovációs tevékenység irányításával, a munkaerő-gazdálkodással – kapcsolatos kiábrándultságot. Ez motiválta, hogy a szerzők vállalata 1979 júliusában „A kiválóság nyomában” elnevezéssel kutatást kezdeményezett. Első lépésben 75 tekintélyes vállalatnál készültek strukturált interjúk, s ezekből hamar kiderült, hogy a vállalatok fele bizonyos alapvetőnek tekintett vonatkozásokban (termékek korszerűsége, alkalmazkodás a fogyasztói kívánságokhoz, a szerviz minősége, a termékek minősége, az értékesítés színvonala stb.) egészen kitűnő volt, közülük nyolc vállalat szinte mindenben, s ez már alapot adott néhány hipotézis megfogalmazásához. A kutatás következő fázisában – amely 62, évi egymilliárd dollárnál nagyobb értékesítési árbevételű vállalatra terjedt ki – viszonylag részletes vállalati esettanulmányok készültek. Az esettanulmányokat független szakértők értékelték elsősorban az innovativitás szemszögéből, majd 21 vállalatnál további mélyinterjúkra is sor került.

A kutatás minden fázisban visszatérő alapkérdése az volt, hogy mitől megy ezeknek a vállalatoknak olyan jól? A szerzők szerint a sikert a vállalatirányítás különböző szint-

*Peters, T. J. – Waterman, R. H.: In Search of Excellence: Lessons from America's Best-Run Companies. Harper and Row, New York–London, 1982, 360 old. H. Jones recenziója (Long Range Planning, 1984, 6. sz.) alapján.

jein tapasztalható *egységes* viselkedési kultúra, attitűdök megléte magyarázza. Ez a megkülönböztető sajátosság rendszerint a vállalat fejlődésének már a korai szakaszában kialakult, és az értékrendszer fennmaradásához, megszilárdulásához a hosszú időn keresztül változatlan személyi összetételű vállalatvezetés (igazgató) is hozzájárult.

A könyv második Új elméletek felé c. része hét fejezetből áll. A racionális modell címet viselő fejezet a vállalati stratégia és irányítás Amerikában hagyományosnak tekinthető számszerűsítő és analitikus megközelítési módjait veszi bírálat alá. A szerzők megítélése szerint az amerikai business egésze azért van hosszú ideje defenzívában, mert döntési módszerei elavultak, és hiányzik a változtatási hajlandóság. (Jellemzők az alcímek: Elefántcsonttoronyok, Hiányzó távlatok stb.) A szerzők az idejétmúlt „hittételek” tizenegy pontból álló listáját állították össze: a felsorolásban találkozhatunk többek között a nagyságrendi megtakarítás fogalmával, a piackutatás analitikus módszereivel, az ösztönzés és a termelékenység közti oksági kapcsolattal, a „tartsuk fenn a növekedést” népszerű jelszavával. Megítélésünk szerint az uralkodó vezetéstudományi áramlatok rugalmatlanok, és megközelítésmódjuk túlságosan elvont. Gyakoriak a fejezetben a japán stílusú vállalatvezetéssel való kellemetlen összehasonlítások: a japán vállalatoknak a minőségben és megbízhatóságban egyre több területen megnyilvánuló fölénye nagyrészt a könnyen áttekinthető és általánosan elfogadott értékeken alapuló motivációs rendszernek tulajdonítható. A motiváció fontos elemei: a vállalat minden szintjére kiterjedő jóléti érzékeltség, a döntésekbe való bevonás és a felelősség vállalásának lehetősége.

A tervezésről szólva a szerzők elismerik annak fontosságát, de helytelenítik a tervezők túlzott elkülönülését; az egyik interjúalany végletes megfogalmazásában: „csinálják azok a tervek, akiknek meg kell valósítaniuk!” A kifejtés egyértelműsége érdekében némileg megbontott egyensúlyt a fejezet végén azzal állítják vissza a szerzők, hogy kiemelik: „a racionalitás fontos, de nem szabad eltúlozni.”

A hagyományos vállalati racionalitás bírálatát követő fejezet Az ösztönzésre váró ember címet viseli. A kiugróan sikeres vállalatok, úgy tűnik, számolnak az emberi magatartás sokféleségével, ellentmondásosságával. Teret engednek az intuíciónak, megértik az irányítás és a függetlenség iránti egyidejű igényeket és azt, hogy a munkatársaknak szükségük van a munkájuk értékelését tükröző pozitív visszacsatolásokra (az azonnali és váratlan jutalom a leghasznosabb).

A fejezetben szó esik olyan, a könyv gondolatvilágától látszólag távol eső dolgokról is, mint a jelentések hosszának és a papírmunka mennyiségének korlátozása. Számítalan tevékenység szükségtelenül bonyolult, és túl sok embert köt le: túl sok cél szerepel a tervben, nagy a vállalati igazgatóság létszáma (a legnagyobb cégek rendszerint száznál kevesebb embert foglalkoztatnak a vállalati központban), a szervezetben felesleges hierarchikus szintek találhatók (a FORD-nál 17 szint van, miközben a Toyota és a római katolikus egyház beéri öttel).

A kiváló szervezetek sajátos kultúrája csökkenti a szervezeti és működési szabályzatok, előírások iránti igényt. Az emberek tudják, mit és hogyan kell csinálniuk. Néhány vállalat annak köszönheti eredményességét, hogy maga a szervezet, de legalábbis a vezetők egynémelyike bizonyos fajta karizmával (vonzerővel) rendelkezik. Hozzá kell ehhez tenni azonnal, hogy jóllehet Peters és Waterman bírálják a túlzottan racionális megközelítéseket, de burkoltan és vonakodva elismerik: a kiválasztott vállalatok tevé-

kenysége mindig is szilárd pénzügyi alapokon nyugodott. Vagyis, bár magasra értékelhető az emberséges bánásmód, mégis végső soron a pénzügyi mérleg minősíti valamely vállalat fejlődését. A leírtak mégsem tanulság nélküliek a kiváló vállalatok olyan viselkedési, működési kultúrával rendelkeznek, amely rendkívüli erőfeszítésre ösztönzi az egyébként átlagos embereket is. Ez a kultúra és fejlesztése a vállalati stratégia fontos része.

A könyv harmadik – Vissza az alapokhoz címet viselő – részében a szerzők az előző részekben leírt magatartási sajátosságok és a kiváló vállalatok teljesítménye közötti kapcsolatot elemzik. Viszonylag részletesen áttekintik a vezetéstudományi elméletek fejlődésének történetét, s megkísérlik a vállalati kultúra fogalomkörének elhelyezését a tudományos előzményekhez és a jelenlegi áramlatokhoz képest. Ez a rész a szervezetek fejlődésével foglalkozó érdekes fejezettel zárul, amelyben a vizsgált vállalatok tanuló – tehát alkalmazkodó és folyamatosan fejlődő – szervezatként kerülnek bemutatásra.

A könyv terjedelmének közel kétharmadát az a nyolc „alkalmazott” alfejezet teszi ki, amelyekben a kiválasztott vállalatokat jellemző sajátosságok részletező ismertetésére kerül sor. Az alfejezetek címe egy-egy a tartalomra, kiemelt összefüggésre utaló „arany szabály”. Különösen élvezetessé teszik ezt a részt a szemléletes anekdoták és idézetek.

Az *első* szabály azokat a módszereket kísérli meg általánosítani, amelyekkel a kiválónak bizonyult vállalatok küzdenek a méretükből fakadó megmerevedési tendenciákkal. Ilyen bevált receptek például: érdemesebb hagyni a munkatársakat kicsiben kísérletezni, mint megrekedni a hosszadalmas elméleti elemzéseknel; a kis létszámú, néhány napra életre hívott feladatcsoportok preferálása a nagy, több hónapon keresztül működő, vaskos jelentéseket összeállító munkacsoportokkal szemben.

A második szabály: *minél közelebb a vásárlóhoz*. Ebben a felfogásban a vásárló az úr, az ötletek, információk igazi kútfeje, aki igényt tarthat a megfelelő kiszolgálásra, a vállalat megbízhatóságára és együttműködési készségére; piaci körülmények között ez a fajta vállalati magatartás az árbevétel és a profit forrása. (Példaként hozható az IBM, amely ügyfelei legjobb kiszolgálására törekszik, s ennek része a felmerült panaszok 24 órán belüli megválaszolása is.)

A szervezeten belüli *autonómia és vállalkozókészség* ugyancsak feltétele a vállalati rugalmasságnak. A döntések decentralizálása növeli az életrevaló ötletek megvalósulásának esélyeit.

A negyedik szabály szerint a *termelékenység* növelését elsősorban *az embereken keresztül* lehet elérni, s e téren a bizalom és a bátorítás célravezetőbb, mint a gyanakvás és a részletekbe menő irányítás.

A *szervezet értékrendszerének nyilvánvalónak kell lennie*. A vezetők tevékenységének és a kiemelten kezelt területeknek világos és következetes prioritásokat kell tükrözniük. A kiváló vállalatok „filozófiája” körül rendszerint – éppen a következetességnek köszönhetően – egész legendavilág képződik.

Óvatosság a diverzifikációban és a terjeszkedésben. A vizsgált amerikai nagyvállalatok általában megmaradnak a hagyományaik folytán jól ismert üzletágakban, s ha mégis túlmerészkednek a már uralt tevékenységek határain, akkor ezt kis lépésekben teszik, készen a gyors visszavonulásra az első rossz jelek feltűnésekor.

A hetedik szabályban az *egyszerű szervezeti felépítés és a cselekvési rugalmasság* nem új keletű kívánalma fogalmazódik meg. A szerzők három követelményt körvonalaznak a vállalatok felépítésével kapcsolatban: a stabilitását, amit főleg a termelési struktúra biztosít; a vállalkozói vonások érvényesülését a divizionális szervezeti felépítés szolgálja; a rutinoktól való elszakadást a rendszeres vagy akár ideiglenes újraszerveződésre való képesség segíti elő.

A nyolcadik „arany szabály” jelentős részben az előző szabályok szintézise: a vállalati központból kiinduló határozott irányítás és az alárendelt egységek lehető legteljesebb önállóságának egyidejű érvényesítését ajánlja.

A managementirodalom ismerői egybehangzóan értékes vezetéstudományi műnek minősítik a kötetet. Külön pozitívként emelik ki, hogy gyakorló vállalatvezetők számára íródott, megfogalmazása közérthető, az elemzés tárgyává tett kérdések alapvető jelentőségűek. A könyvre vonatkozó leggyakoribb elmarasztalás az eredmények talán túl határozott tálalását éri, mondván: azt a benyomást keltheti, mintha nagyon komoly és egzakt kutatás, bizonyító apparátus húzódná meg a háttérben. Waterman és Peters művében inkább új gondolatok és találó megfigyelések gyűjteményét kell látni.

Természetesen felmerül a tanulságok hasznosíthatóságának problémája is. Két összefüggésre érdemes ezzel kapcsolatban felhívni a figyelmet. Az első: a sajátos vállalati magatartási kultúra kialakításának egyik nélkülözhetetlen feltétele, hogy a munkatársak bizonyos mértékig magukénak érezzék a vállalkozás érdekeit. Azonban a vezetéstudomány oktatásának hosszú múltja — és várhatóan hosszú jövője —, valamint a tanácsadó tevékenység virágzása is arra utal, hogy nem léteznek olyan egyszerű megoldások, amelyek a vállalati célokkal való tartós azonosulást biztosítanák. Ebben a vonatkozásban fontos az a már idézett megállapítás, amely szerint a vállalati kiválósággal együtt járó sajátos szervezeti kultúra többnyire a formálódás éveiben, a vállalat növekedésének kezdeti stádiumában alakul ki. A tanulságok felhasználásának egy másik lényeges korlátjára utal az, hogy a vizsgált vállalatok egyike sem került még szembe alaptechnológiájának korszerűségét, magának az iparágnak a létjogosultságát megkérdőjelező komoly kihívással. Ez, kétségtelenül, a vizsgált vállalatok magas színvonalú innovációs tevékenységének is tulajdonítható, azonban egy válságágazatban ez rendszerint csak a túléléshez elég, a prosperáláshoz már nem.

C. L.

KGST-EGYÜTTMŰKÖDÉS A REKONSTRUKCIÓK ÉS MODERNIZÁCIÓK TERÉN*

A KGST Szocialista Világrendszer Közgazdasági Problémáinak Nemzetközi Intézete 1982. október 26–28. között nemzetközi tanácskozást szervezett A KGST-tagor-

*Sztotrudnyicsesztvo sztran-cslenov SEV v rekonsztrukcii i modernizacii proizvodstva. MIEPMSZSZ, Moszkva, 1983, 163 old.

szágoknak a népgazdasági ágak, az ipar és az egyes termelési ágak rekonstrukciójára, modernizálására irányuló együttműködésének irányai, formái, feltételei című kutatási témájában. A tanácskozás anyagát közreadták, és ez tartalmazza az ülés megnyitóját, zárszavát, az ülésre készített részletes „Elemző anyagot”, valamint az elhangzott 25 felszólalást.

Az „Elemző anyag” és az egész tanácskozás vezérgondolata az volt, hogy a termelés rekonstrukciója és modernizálása az újratermelési folyamat intenzifikálásának, a beruházások hatékonysága növelésének egyik legfontosabb eszköze. A jelen időszakban minden KGST-országban csökkentik az objektumok építésére fordítható beruházási költségeket, és növelik a működő vállalatok rekonstrukciójára, modernizálására szánt anyagi eszközöket. A rekonstrukciókban és a modernizálásokban való együttműködés a KGST-tagországok kapcsolatainak fontos, ígéretes területe.

Az elemző anyag és a vita nem ölelte fel az együttműködés minden területét. Kimaradtak belőle olyan fontos kérdések, mint a közös tervezési tevékenység, az együttműködéshez kapcsolódó áru- és pénzforgalom témája s a szervezeti-jogi kérdések. Ezek egy részével az intézet korábban foglalkozott, illetve 1983–84-ben folytatja kutatásukat.

A rekonstrukció és a modernizálás területén folyó együttműködés fejlesztéséhez – állapítja meg az elemző anyag – elengedhetetlen, hogy a fogalom tartalmát minden országban egységesen értelmezzék. Ma az egyes országokban a legkülönbözőbb fogalmakat, megnevezéseket alkalmaznak a működő állóeszközök bővített újratermelésének egyes formáira (pl. bővítés, rekonstrukció, modernizáció, műszaki átépítés, racionalizálás, felújítás, csere, javítás, átalakítás stb.), és az egyes szerzők e folyamatokat különböző megközelítésben tárgyalják (objektum, vállalat, ágazat, népgazdaság, termelési kapacitás, termelés stb.).

A KGST-országok közgazdasági irodalmában nem alakult ki egységes meghatározás a felsorolt fogalmakra. Csak a Szovjetunióban mintegy 30-féle – tartalmában egymástól lényegesen különböző – meghatározás van a rekonstrukcióra, és némelyik szerint nemcsak a meglévők bővítését, hanem új kapacitások építését is tartalmazhatja. Az elemző anyag a KGST-tagországok rekonstrukciós és modernizálási együttműködésére a következő *meghatározást* javasolja: a KGST-országok beruházási együttműködésének olyan formája, amelynek specifikus tárgya van; lényege a partner országok anyagi, pénzügyi és munkaerőforrásainak tervszerű egyesítése, illetőleg egyeztetett felhasználása a működő termelés gyökeres átalakítására (rekonstrukció) vagy a működő állóeszközök konstrukciójának részleges korszerűsítésére, változtatására (modernizáció), azaz a céllal, hogy a részt vevő országok számára hatékonyabb legyen azok felhasználása, alkalmazása. Az együttműködés fő jellegzetességei tehát: egységes cél, terv, program és a részt vevő országok érdekeltsége az adott termék előállításában.

Az együttműködés *fő elemei* az objektum (az állóeszközök), a rekonstrukció és a modernizálás folyamata mint termelési folyamat (ebben tudományos, tervező, termelő, építő, szállító és egyéb szervezetek vesznek részt) és a KGST-tagországok együttműködése. Az utóbbiban olyan gazdasági együttműködési formák öltenek testet, mint a nemzetközi specializáció, kooperáció, tudományos-technikai együttműködés, külkereskedelem, közös tervezési tevékenység stb.

Az eddigi kutatások alapján a rekonstrukciós és modernizálási együttműködés két

fő irányának megkülönböztetése látszik célszerűnek: az egyik a népgazdasági ágazatok rekonstrukciója és modernizálása, a másik az egyes vállalatokra irányul.

Az első iránynál a fő cél a KGST-tagországok gazdaságainak adaptálása a változó világgazdasági körülményekhez. Ennek időszükséglete nem haladhatja meg a 7-8 évet. Azt, hogy e célt új építkezésekkel vagy rekonstrukcióval, modernizálással kell-e elérni, műszaki-gazdasági számítások alapján kell eldönteni.

A rekonstrukciós és modernizálási együttműködések a valóságban az egyes vállalatok szintjén realizálódnak. Egyik legelterjedtebb formája a kétoldalú együttműködésen alapuló rekonstrukció vagy modernizálás. A megállapodás kritériumai általában (kielégítetlen kereslet, nemzetközi specializáció és kooperáció erősítése, műszaki haladás stb.) népgazdasági nézőpontúak.

A termelési rekonstrukció, illetve a modernizálás során az együttműködés felöleli a prognosztizálás, tervezés, anyagi-műszaki ellátás, építési-szerelési munkák, szakemberképzés és a beüzemelés feladatait. A KGST-tagországok együttműködésének a rekonstrukció és a modernizálás területén három fő formája van

- a megvalósítás szintjétől (vállalat, illetve népgazdasági ágazat),
- a rekonstrukció és a modernizálás egyes stádiumaitól (pl. tervezés, anyagi-műszaki ellátás, építés, szerelés stb.),
- az együttműködés folyamán egyesített eszközöktől (pl. pénzügyi eszközök, nyersanyagok és berendezések, munkaerő stb.)

függően. Az egyes formák az együttműködés során összekapcsolódhatnak.

A konferencia résztvevői a tudomány és a gyakorlati élet különböző területeiről érkeztek, hozzászólásaikban elméleti és gyakorlati kérdésekre egyaránt kitértek. Foglalkoztak az együttműködés szerepével a rekonstrukciós és modernizálási tevékenységben, azok jelentőségével az egyes országok népgazdasági hatékonyságának növelésében, más együttműködési formákkal való kapcsolatukkal. Több hozzászólás tárgyalta a rekonstrukciós és modernizálási együttműködések módszertani, pénzügyi, valutáris kérdéseit. A Nemzetközi Beruházási Bank képviselője beszámolt a bank munkájának gyakorlati tapasztalatairól.

A vitáról készült rövid összefoglaló kiemeli, hogy a rekonstrukciós és modernizálási együttműködéseknek komplex jellegük van, a tervezéstől a beüzemelésig számos tevékenységet ölelnek fel. Az együttműködésnek ezek a formái lehetővé teszik a legkorszerűbb technológiai folyamatok, gépek, berendezések alkalmazását. Az összefoglaló azonban azt is kiemeli, hogy bármilyen nagy is a jelentőségük, nem volna helyes a rekonstrukciót és a modernizálást az állóeszközök újratemelésé egyetlen intenzív formájának tekinteni, az új építkezést pedig extenzív változatnak elkönyvelni. A beruházási folyamat intenzifikálásához az állóeszköz-újratemelés különböző formáinak optimális összhangjára kell törekedni. A kiadvány egy folyamatban levő kutatás első eredményeiről számol be, és hasznos hozzájárulás ahhoz, hogy tisztázzuk a rekonstrukció és a modernizálás fogalomkörét, és felfigyeljünk a nemzetközi együttműködés jelentőségére e területen is.

Róna Ágnes

IPARGAZDASÁGI TANULMÁNYKÖTET CH. T. SAUNDERS TISZTELETÉRE*

A tanulmánykötet a Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche gondozásában jelent meg a neves angol közgazdász 75. születésnapja tiszteletére. Saunders professzor különböző angol egyetemeken kezdte pályafutását, majd több mint egy évtizedig kormányzati szolgálatot teljesített. 1957-ben a londoni National Institute of Economic and Social Research igazgatója lett, ahol kutatómunkájának középpontjában a makrogazdasági előrejelzések témaköre állt. Érdeklődése fokozatosan nőtt a világgazdaság, az európai kérdések, illetve a kelet–nyugati gazdasági kapcsolatok iránt, ezért 1965-ben elvállalta az ENSZ Európai Gazdasági Bizottságának kutatási igazgatói beosztását. 1972-ig élt Genfben, amikor 65 éves korában „nyugdíjba ment”. Tovább is dolgozik azonban mint ENSZ-konzultáns Genfben és New York-ban, valamint a sussexi egyetem professzoraként. Ettől az időtől vesz aktívabban részt a bécsi intézet munkájában. Széles körű tevékenységét, rendkívüli aktivitását jól tükrözi legfontosabb műveinek publikációs listája, amely a kötet végén található. (A felsorolt művek között szerepel az Ipargazdasági Szemle 1977. évi 2. számában magyar nyelven megjelent tanulmánya is.)

A kötet 16 tanulmányt tartalmaz, s ezeket a szerkesztő négy témakörbe csoportosította. Az első rész a világgazdaság strukturális változásaival kapcsolatos elemzéseket foglalja magába. P. B. W. Rayment az ágazaton belüli specializációnak a fejlett ipari országok külkereskedelmére gyakorolt hatását vizsgálja. A. Maizels a fejlődő országok iparosodását, L. H. Dupriez a „hosszú hullámok” elméletét, G. F. Ray pedig az ipari nyersanyagokkal kapcsolatos jelenlegi és várható kérdőjeleket elemzi. Az első rész utolsó tanulmánya (C. Freeman, V. Walsh és J. Townsend) arra a kérdésre keresi a választ, hogy a vegyiparban keresleti vagy technológiai okokkal magyarázható-e elsődlegesen a műszaki haladás.

A második rész kelet–nyugati gazdasági kérdésekkel foglalkozik. M. J. Artis a teljes foglalkoztatottság és a tőkeberendezések hatékonyságának összefüggéseit, N. Watts a Szovjetunió és más szocialista országok inflációját, G. Blazycza a 70-es és a korai 80-as évek lengyel gazdaságirányítását tárgyalja.

A harmadik rész a jövedelemelosztás kérdéseit elemző tanulmányokat tartalmaz. L. Needleman hét nyugat-európai ország ipari béreinek struktúráját vizsgálja. A KGST-országok és Ausztria jövedelmi differenciáltságát elemzi B. Askenas és F. Levcik. H. Motamen azokat a problémákat tárgyalja, Anglia példáján, amelyeket az olajjévedelmek okozhatnak egy fejlett ipari országban.

A könyv negyedik része az ipari társadalmak stabilizációs politikáját tárgyaló tanulmányokat foglalja magában. F. Blackaby a 60-as és a 70-es évek angol gazdaságpolitikájának csődjét tárgyalja, Anglia és Nyugat-Németország pénzügypolitikájának gyakorlatát elemzi F. Frowen és P. Arestis, illetve N. Kloten és K. H. Kettener munkája. Az optimális stabilizáció ismérveit keresi egy nemzetközi összehasonlítás, P. Arestis, S. Holly

*Frowen, S. F. (ed.): Controlling Industrial Economics. Essays in Honour of Christopher Thomas Saunders. Macmillan Press, London, 1983, 378 old.

és E. Karakitsos tanulmánya. Végül az utolsó tanulmány (G. D. N. Worswick) azokat a makroökonómiai előrejelzési technikákat taglalja, amelyeket a londoni National Institute of Economic and Social Research alkalmaz.

Egy rövid ismertetés keretében természetesen nincs mód arra, hogy valamennyi tanulmányra részleteiben kitérjek, de még a legfontosabb megállapítások kiemelésére sem adódik lehetőség. Így csak a tanulmányok érdekesebb gondolataira hívom fel a figyelmet. Az ágazaton belüli kereskedelem a nemzetközi munkamegosztás azon típusát jelöli, amikor két kereskedelmi partner exportjában és importjában egyaránt szerepel ugyanaz a tétel, például szerszámgép. Miután ez a kétirányú kereskedelem sok tekintetben ellentétes a nemzetközi munkamegosztás korábbi elméleteivel, számos kutató keresi a magyarázatát. P. B. W. Rayment ezzel foglalkozó tanulmányából két gondolatra érdemes figyelni. Az egyik, hogy az ágazaton belüli kereskedelem mértéke rendkívüli módon függ a statisztikai osztályozás mélységétől. Ahogy ugyanis a specializáció mind finomabbá válik, az ágazatok egyre kevésbé lesznek egymástól megkülönböztethetők. A másik következtetés, hogy a nemzetközi munkamegosztás az egymáshoz hasonló struktúrájú országok között a legszélesebb, így a növekvő ágazaton belüli kereskedelem törvényszerűen elsősorban a fejlett ipari országok között kap egyre nagyobb szerepet.

Az ipari nyersanyagok keresletének és kínálatának múltja, jelene és jövője G. F. Ray tanulmányának tárgya. A gazdag adatbázisra épülő elemzés végkövetkeztetése optimista: e termelési tényező vonatkozásában az előrelátható jövőt illetően nem kell alapvető hiányoktól tartanunk. Ez persze nem zárja ki sem az időleges és egyes régiókra vonatkozó ellátási zavarokat, sem a költségek növekedését.

Egy ágazat, a vegyipar példája alapján kereste C. Freeman, V. Walsh és J. Townsend a választ a már sokszor feltett kérdésre: mi a műszaki haladás alapvető tényezője? A tapasztalatok elemzése alapján olyan következtetésekre jutnak, hogy sem Schumpeter kizárólagos technikai kényszerre, sem Schmookler csupán keresleti hatásokra alapozó modellje nem ad kielégítő magyarázatot. A szerzők kiemelik a kormányzat, az ipar és a tudományos szféra együttes, de korántsem mindig összehangolt politikájának mint harmadik tényezőnek a fontosságát.

Az infláció és az árpolitika kapcsolatát elemzi N. Watts a Szovjetunió és más kelet-európai országok viszonylatában. Érdemes idézni a tanulmány Magyarországra vonatkozó következtetéseit. Eszerint az általános árszintnövekedés alacsonyabb lehetett volna, ha a magyar gazdaságvezetés előbb szánja rá magát a forint leértékelésére. Ehelyett a gazdaságot elborította „a speciális támogatások, elvonások és más ösztönzések mocsara”, amelyből nehéz kikászálódni lényeges mértékű árszintnövekedés nélkül. Mindamellet a kelet-európai szocialista országok között a szerző szerint Magyarország rendelkezik az egyik legjobban kézben tartott árpolitikával.

Mi történt a lengyel gazdaságirányításban 1970-től az 1980. augusztusi sztrájkokig? Ez G. Blazycza tanulmányának témája, amelyen belül a következőkre tér ki:

- milyen mértékben járult a gazdaságirányítás 1970 és 1980 közötti tevékenysége a gazdasági csődhöz,
- melyek voltak az 1980 augusztusától 1981 decemberéig folyó lengyel reformvita fő vonásai,
- milyen társadalmilag is elfogadható gazdaságpolitika képes a szükséges strukturális változások megindítására,

– milyen valószínűséggel tevődnek át a lengyel gazdasági problémák más szocialista országokra.

Ezzel az utolsó kérdéssel kapcsolatban a tanulmány olyan álláspontot fejt ki, hogy a lengyel típusú krízis jelentkezése más országban elkerülhető, a lengyel események nem a rendszer jellegéből fakadnak.

B. Askenas és F. Levcik a bérek és a jövedelmek differenciáltságát vizsgálták egyes KGST-országokban és Ausztriában. Az összehasonlításból az az érdekes megállapítás adódik, hogy – legalábbis a 70-es évek közepének tendenciái szerint – több KGST-országban magasabb fokú a differenciálódás, mint Ausztriában.

F. Blackaby az 1960 és 1976 közötti angol gazdaságpolitika néhány fontosabb vetületét elemzi, keresve a választ e politika eredménytelenségére. Hadd ragadjam ki a szerző iparpolitikával kapcsolatos következtetéseit. Az angol iparpolitika máig sem tudott megnyugtató választ adni arra a kérdésre, hogyan lehetne az angol ipar nemzetközi versenyképességének folyamatos csökkenését megakadályozni. A különböző pártok közötti, sőt pártokon belüli véleményeltérések állandó irányváltásokat jelentettek az iparpolitikában. Jól példázza ezt a vállalati összeolvadások megítélésének változása. A 60-as években a gazdaságpolitika erre ösztönzött, mondván, hogy a brit iparvállalatok nem elég nagyok a világpiaci versenyben való hatékony részvételhez. A 70-es évek elején más tendenciák váltak erősebbé. Kitűnt az is, hogy sok egyesülés csak pénzügyi tranzakciót jelentett, az üzemek mérete nem változott. Ma viszont az uralkodó nézet szerint a közepes nagyságú vállalatok lehetnek a leghatékonyabbak. Egy ilyen iparpolitika, állapítja meg a szerző, nem adhat megoldást az alapvető gondokra.

A kötet utolsó tanulmánya, G. D. N. Worswick munkája 20 év tapasztalataira támaszkodva összefoglalja a londoni National Institute of Economic and Social Research rövid távú gazdasági előrejelzési tevékenységét. A tapasztalatok alapján az alkalmazott technikákkal kapcsolatosan a szerző óva int a túlzott optimizmustól, de elveti a teljesen pesszimista véleményeket is. Mind az üzleti élet, mind a kormányzat ma már komolyan támaszkodik az intézet ilyen tevékenységére, ugyanakkor azonban ebben ma is vannak még módszertanilag vitatható kérdések.

A kötet tanulmányainak sokrétűsége, gondolatgazdagsága méltó tisztelgés Christopher Thomas Saunders a közgazdaságtudományt gazdagító, rendkívül színes életműve előtt.

Botos Balázs

ÚJ KÖNYVEK*

Demográfiai évkönyv 1982. Magyarország népesedése. KSH, Budapest, 1983, 447 old.

Iparstatisztikai évkönyv 1982. KSH, Budapest, 1983, 444 old.

Külkereskedelmi statisztikai évkönyv 1982. KSH, Budapest, 1983, 436 old.

*1983. október–decemberben megjelent könyvek.

Statistikai évkönyv 1982. KSH, Budapest, 1983, 408 old.

BALATONI Pál–KÁRPÁTI József: A vállalati marketing. Népszava, Budapest, 1983, 79 old.

BALATONI Pál–KOC SIS Sándor: A termelés emberi tényezői. Népszava, Budapest, 1983, 99 old.

BÉLYÁ CZ Iván: Az állóeszköz-állomány korszerűsítési folyamata. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1983, 109 old.

BRÓDY András: Lassuló idő. A gazdasági bajok magyarázatához. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 66 old.

CSIKÓ S-NAGY Béla–SZAKOLCZAI György: Alkalmazkodás az új árviszonyokhoz. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 311 old.

FORGÁCS Tibor (szerk.): Kereskedelem a szocialista gazdaságban. Elmélet és gyakorlat. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 803 old.

FÖLDES Károly: Szocialista gazdaság a változások korában. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1983, 313 old.

HÁRSING László: Tudományos kutatás és erkölcs. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1983, 177 old.

HIDAS János–SZILÁGYI Ernő: Bankgaranciák és bankkezesések a kül gazdasági kapcsolatokban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 302 old.

KOPÁTSY Sándor: Hiánycikk: a vállalkozás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 280 old.

LAKI Mihály: Vállalatok megszűnése és összevonása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 216 old.

MÉHES Lajos: Iparpolitikánk korszerű kérdései. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1983, 27 old.

NAHLIK Gábor: Szociotechnikai gyártási rendszerek szervezése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 274 old.

NYITRAI Ferencné: A népgazdasági hatékonyság és tartalékai. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1983, 297 old.

NYSTRÖM, H.: Kreativitás és innováció. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 208 old.

PARÁNYI György: A korszerűsítő fejlesztés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 272 old.

TIMÁR Mátyás: Gazdasági egyensúly és pénzügyek. Tanulmányok a gazdaság- és bankpolitika köréből. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 232 old.

316.663

5

PARGAZDASÁGI SZEMLE

13

A TARTALOMBÓL

Ipari szövetkezeteink fejlődése
Az innovációs folyamatok iparvállalatainknál
Az iparvállalatok innovációs képessége
és információs rendszere
A műszaki kutatási és fejlesztési
témaválasztások a gyakorlat tükrében
Feldolgozó iparunk értékesítési csatornái
Az ipari tevékenység Komárom megyében

1984/3

IPARGAZDASÁGI SZEMLE

XV. ÉVFOLYAM
1984. 3. SZÁM

BUDAPEST

Szerkesztő bizottság

BECK TAMÁS, BOTOS BALÁZS, COTEL KORNÉL, DARVAS GYÖRGY, GARAI VILMOS,
GOLDPERGER ISTVÁN, LENDVAI ISTVÁN, NYITRAI FERENCNÉ, PARÁNYI GYÖRGY,
RABI BÉLA, ROMÁN ZOLTÁN (főszerkesztő), STARK MARIANN (szerkesztő),
STERNTHAL JÁNOS, SZIKSZAY BÉLA, TATAI ILONA, TRETHON FERENC,
VÁNYAI PÉTERNÉ, VÉGSŐ BÉLA

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó főigazgatója

ISSN 0133–6452

Szerkesztőség: Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdaságtani Kutatócsoportja, 1112 Budapest,
Budaörsi út 43–45. Tel.: 850-777. Megjelenik negyedévenként. Példányonként megvásárolható
a Posta Központi Hírlap Iroda V. Bajcsy-Zsilinszky út 76. sz. alatti hírlapboltjában.

Előfizetési ára egy évre 250,— Ft. Terjeszti a Magyar Posta.

Előfizethető a Posta Központi Hírlap Irodánál (KHI Budapest V., József nádor tér 1.

Postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással
a KHI 215–96162 pénzforgalmi jelzőszámára. Indexszám: 25.394

8414929 MTA Sokszorosító, Budapest. F. v.: dr. Héczey Lászlóné

TARTALOM

TANULMÁNYOK

Lendvai István: Ipari szövetkezeteink fejlődése	7
Hoványi Gábor: Az innovációs folyamatok iparvállalatainknál	22
Karsai Judit: Az iparvállalatok innovációs képessége és információs rendszere	41
Garami Ottóné: A műszaki kutatási és fejlesztési témaválasztások a gyakorlat tükrében	49
Kiefer Márta: Feldolgozó iparunk értékesítési csatornái	66
Vörös Gyula–Szajki Mihály: Az ipari tevékenység Komárom megyében, különös tekintettel az iparfejlesztés és a területfejlesztés összefüggéseire	79

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

A Magyar Tudományos Akadémia 1984. évi közgyűlése	89
„Iparpolitika és nemzetközi kereskedelem” szimpózium	91
A IV. Termelékenységi Világkongresszus	94
Cotel Kornél: Szervezetfejlesztés: új lehetőség vagy újabb zsákutca?	96
Bertrand Bellon: A fürtkonceptió, eszköz a válság elleni küzdelemben	103
A piacfelügyelet és a verseny szabályozása a tőkés országokban	107
Biztosítható-e a tisztánlátás az állami támogatások hatásairól (Egy OECD-vizsgálat tapasztalatai)	115
A kis- és középzuzemnek szerepe az NDK feldolgozó iparában	118
Energia racionalizálás a csehszlovák gazdaságban	121

SZAKIRODALOM

Dániel Tamás: A piac a gazdaságirányítás szolgálatában	124
Csizmadia Ernőné: A vállalati struktúra új vonásai az élelmiszer-gazdaságban	126
O. T. Bogomolov: A szocialista országok a nemzetközi munkamegosztásban	131
B. Bluestone–B. Harrison: Az ipar leépülése Amerikában	135
R. Amann–J. Cooper (szerk.): Ipari innováció a Szovjetunióban	138
Új könyvek	142

СОДЕРЖАНИЕ

ОЧЕРКИ

Иштван Лендваи: Развитие венгерских промышленных кооперативов	7
Габор Ховани: Инновационные процессы на венгерских предприятиях	22
Юдит Каршаи: Инновационная способность и информационные системы венгерских предприятий	41
Оттене Гарамии: Выбор тем технических исследований и разработок на практике	49
Марта Кифер: Каналы реализации венгерской обрабатывающей промышленности	66
Дюла Вереш-Михай Сайки: Промышленная деятельность в области Комаром, с особым вниманием на регионального развития	79

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ — НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Общее собрание ВАН 1984 года	89
Симпозиум «Промышленная политика и международная торговля»	91
IV-ый Мировой Конгресс по производительности труда	94
Корнел Котел: Развитие организации: новая возможность или новый тупик?	96
Бертран Беллон: Концепция кисти, средство борьбы с кризисом	103
Надзор рынка и регулирование соревнования в капиталистических странах	107
Исследование OECD по транспаренции государственных дотаций	115
Роль мелких и средних предприятий в обрабатывающей промышленности ГДР	118
Рационализация энергии в Чехословакии	121

СПЕЦИАЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Тамаш Даниел: Рынок и система управления хозяйством	124
Ернё Чизмадия: Новые черты организационной структуры предприятий в аграрно-пищевой промышленности	126

Богомолов О. Т.: Страны социализма в международном разделении труда	131
Б. Блустоун–Б. Харрисон: Дезиндустриализация в США.....	135
Р. Амман–Й. Купер: Промышленные инновации в СССР.....	138
Новые книги.....	142

CONTENTS

STUDIES

István Lendvai: The development of the Hungarian industrial cooperatives . . .	7
Gábor Hoványi: Innovation processes in the Hungarian enterprises	22
Judit Karsai: Innovation capacity and information systems of the Hungarian enterprises	41
Ottóné Garami: The selection of R&D projects in the practice	49
Márta Kiefer: Channels of distribution in the Hungarian manufacturing industry	66
Gyula Vörös—Mihály Szajki: Industrial activities in the district Komárom, with special reference to regional and industrial development	79

INTERNATIONAL EXPERIENCES — SCIENTIFIC LIFE

The General Assembly 1984 of the Hungarian Academy of Sciences	89
Symposium on „Industrial policy and international trade”	91
4th Productivity World Congress	94
Kornél Cotel: Organizational Developments: new possibility or an other deadlock	96
Bertrand Bellon: The bunch conception, a tool of anticrisis policy	103
Market control and competition policy in market economies	107
The transparency of government subsidies in the OECD countries	115
Small and medium sized enterprises in the GDR industry	118
Energy rationalization in Czechoslovakia	121

BOOK REVIEWS

Tamás Dániel: The market and the system of economic guidance	124
Ernőné Csizmadia: New features of organizational structure in the agro-food industries	126
O. T. Bogomolov: The socialist countries in the international division of labour	131
B. Bluestone—B. Harrison: The Deindustrialization of America	135
R. Amann—J. Cooper (eds): Industrial innovation in the Soviet Union	138
New books	142

TANULMÁNYOK

LENDVAI ISTVÁN *

IPARI SZÖVETKEZETEINK FEJLŐDÉSE

Az ipari szövetkezetek szerepe Magyarországon, a felszabadulást követően az volt, hogy a kisiparosokat közös gazdasági szervezetbe fogja, és közös gazdálkodási, illetve közös tulajdonosi formát alakítson ki. A későbbi években, amikor már szervezett kisüzemekként dolgoztak, a szocialista tulajdonforma kiegészítőjeként kezelték ezeket a szövetkezeteket, amelyek „nem következetesen szocialista” tulajdonformát alkottak.

A gazdaságirányítás 1968-as reformját követően az MSZMP gazdaságpolitikájának egyik lényeges változása az volt, hogy az ipari szövetkezeteket mint egyenrangú szocialista tulajdont kezelte, és ezzel az ipari szövetkezetek gazdaságilag is „polgárjogot” nyertek. Ez időtől kezdve az irányítás jogi és szabályozási aspektusai nem tettek diszkriminatív megkülönböztetést az állami és a szövetkezeti gazdaság között, de a gazdálkodási viszonyok tekintetében a hátrányosabb helyzet nem szűnt meg. Így például az anyagmegrendelések vagy a külkereskedelmi forgalmazás tekintetében a kisszervezetek ma is hátrányban vannak.

A felzárkózás folyamata azonban tart, és a szövetkezeti ipar – amely egyébként gazdasági rugalmasságát, életrevalóságát évtizedeken át bizonyította – egyre integránsabb részévé válik a magyar iparpolitikának. Sajnálatos, hogy a gazdasági „befogadás” áraként a szövetkezeti sajátságok több tekintetben gyengültek, mert az állami ipar jogi-gazdasági szabályozását alkalmazták a szövetkezeti iparra is, és ezáltal a tipikusan szövetkezeti mozgásformák, a csoporttulajdon jellegéből adódó, sajátos gazdálkodási jellemzők eléggé elmosódtak, például

- a tagok vagyoni részvétele a közös gazdálkodásban;
- a vagyon utáni osztalék jelentős szerepe a jövedelem felhasználásában;
- a létrehozott és normatív módon adózott jövedelem felhasználásában a tulajdonosi csoport szabadabb rendelkezési joga.

Ezeknek a szövetkezeti sajátságoknak az elmosódása tompította a tagok személyes kötődését a szövetkezethez. Erősödött a munkaadói–alkalmazotti viszony jellege, ami pedig

- gyengítette a szövetkezeti tagok erkölcsi és anyagi felelősségét a szövetkezetekért, ezáltal a gazdálkodás irányításában betöltött kollektív tulajdonosi funkcióját;
- lefékezte a vagyoni közreműködés szándékát, mivel a jövedelmek felosztásánál a bevitt vagyon nem vagy alig játszott szerepet.

Ezeknek az ellentmondásoknak a feloldása megkezdődött. A célrészjegyek utáni magasabb kamat már ennek a kezdeti jele. A szövetkezeti tulajdonforma sajátosságait kifejező gazdálkodási viszonyok helyreállítása érdekében azonban még van tennivalónk.

*A szerző az OKISZ elnökhelyettese.

Az ipari szövetkezetek helye a magyar gazdaságban

Magyarországon 1983 végén több mint 1000 ipari jellegű szövetkezet működött. Ezekből hagyományos szövetkezet 826 (ipari tevékenységet folytat 591), kissozvetkezet 268 (ipari tevékenységet folytat 139). A szövetkezeti ipar egységei a szocialista ipar termelésének 6,2%-át adták, a szocialista ipar létszámának 14,6%-át foglalkoztatták (élelmiszeripar nélkül), és a szocialista ipar exportjában 6,4%-kal részesedtek 1983-ban.

A sok tekintetben hasonló helyzet azonban eltérő szerepkört és sok tekintetben különböző ipari szerkezetet takar. A főbb különbségek a következők.

- Az ipari szövetkezetek kategóriájába nemcsak ipari, hanem építőipari, szolgáltatói szervezetek is tartoznak, és ezek elég gyakran egy-egy szervezeti egységen belül, kombinált tevékenységként jelennek meg.

- A szövetkezeti iparban a feldolgozó ipari ágak dominálnak.

- A szövetkezeti iparnak alapvetően a lakosság ellátásában van jelentős szerepe, de emellett fontos feladat hárul rá a feldolgozó ipari, alkatrész- és részegységgyártási, vagyis az ipari nagyvállalatok „háttéripari” tevékenységének ellátásában.

- A lakossághoz való kötődést erősíti a szolgáltatói tevékenység jelentős aránya. A lakossági szolgáltatások 42-44%-át az ipari szövetkezetektől vásárolja a lakosság. Ezzel szerves része a lakossági ellátás infrastrukturális hálózatának.

- Végül nem lebecsülhető a munkaerő-felszívó, foglalkoztatói szerepe, ami különösen a vidék iparosítási törekvéseinek megvalósításában játszik meghatározó szerepet.

Az ipari szövetkezetek tevékenységi struktúrájának alakulása

Az ipari szövetkezetek tevékenységében az ipari ágazat súlya nemcsak meghatározó, de a termelésen belüli részaránya folyamatosan növekszik (1. táblázat).

1. táblázat

Az ipari szövetkezetek tevékenységi struktúrája

Tevékenység	Megoszlás, %			Növekedési index (1970=100)		
	1970	1980	1983	1975	1980	1983
Ipar	76,1	77,2	78,8	145	185	205
Építőipar	20,3	17,8	16,3	127	146	139
Személyi és gazdasági szolgáltatás	3,6	4,4	4,2	148	257	285*
Szállítás és kereskedelem	—	0,6	0,7

*Folyó áron számítva.

Az ipari termelés tehát közel megkétszereződött a 70-es évtizedben; 85%-kal növelte a termelését, és 1983-ra meghaladta az 1970. évi termelés kétszeresét (összehasonlít-

ható áron számolva). Az építőipar részaránya 1980-ra kissé visszaesett, annak ellenére, hogy termelése közel másfélszeresére nőtt. A személyi és gazdasági szolgáltatás termelési értéke (1983-ig folyó áron számítva) közel megháromszorozódott (285%-ra nőtt), de kis részaránya miatt az ágazati szerkezetben elfoglalt súlya csak kis arányjavulást mutat (0,6%-pont).

Új ágazatként jelent meg 1975-ben a szállítási és kereskedelmi tevékenység; növekedése folytán termelési részaránya 1980-ban 0,6%-ot, 1983-ban pedig 0,7%-ot képviselt.

A népgazdasági ágankénti szerkezetváltozás fontosabb hatótényezői a következők.

- Mindenekelőtt az ipari tevékenység dinamikus fejlődése. (Erre már utaltam, de szerkezeti elemeinek alakulására még visszatérek.)

- Az építőipar részaránycsökkenését alapvetően egy belső szerkezeti módosulás idézi elő. Erőteljesen visszaesett az új lakások építése, és nőtt a karbantartó, felújító tevékenység. Ez a profil jobban megfelel a szövetkezeti ipar méreteinek, technikai felkészültségének és érdekviszonyainak. Az e téren lezajlott felfogásváltozás kétségtelenül összefügg a beruházási igények mérséklődésével, de tükröz egy olyan racionális szemléletváltozást is, hogy minden szervezet a neki legjobban megfelelő területeken bővítsen tevékenységét. A szövetkezeti ipar szervezeti struktúrája, technikai felszereltségi szintje inkább a lakossági és közületi javítási, felújítási tevékenység végzésére alkalmas.

- A szállítási és kereskedelmi tevékenység 1975-től bontakozott ki, alapvetően az a céllal, hogy a szövetkezetek alapanyag-, illetve alkatrészellátását segítse elő. Ez a tevékenység gyors ütemben nőtt, bár részaránya ma még nem jelentős (1983-ban 0,7%).

- A személyi és a gazdasági szolgáltatások növekedése a 70-es évtizedben valamennyi ágazat közül a legdinamikusabb volt, sőt az évtized második felében a növekedési üteme gyorsult is.

A 70-es évtizedben, amikor a szolgáltatási árak elég stabilak voltak, és a fajlagos jövedelmezőség sem nőtt számottevően, a növekedés a szolgáltatóhelyek számának és a szolgáltatói létszámnak a növekedéséből származott. Ezt a növekedést jól elősegítette az országos szolgáltatásfejlesztési alap, amelyből az ipari szövetkezetek 1976 és 1979 között 672 millió Ft-tal részesültek (OKISZ KFA visszafizetési kötelezettsége mellett).

A szolgáltatások jövedelmezősége 1970 és 1975 között szolidan nőtt. 1976-ban a szabályozóváltozás hatására visszaesett, és 1980-ig közel azonos szinten maradt, 1980-tól viszont folyamatosan csökken (2. táblázat). Ennek főbb okai a következők.

- A szolgáltatás 1976 és 1980 között maximált árakkal és központilag rögzített rezsikulcsokkal dolgozott. Sem az árbevétele, sem a költségei nem mozdultak el számottevően. (Csak az alkatrész áremelése érvényesülhetett az árakban.)

- 1980-tól kezdve az üzemanyag- (energia-) költségek és a fogyasztási cikkek (itt termelőeszközök) ára gyorsabb ütemben nőtt; ezzel együtt nőtt a felszámítható rezszi óradíj is (40-ről 80 Ft/órára); jelentős alkatrész-áremelkedés zajlott le (pl. autójavítás); a korábban élvezett állami preferenciák (adómérséklés) megszűnt; az élőmunka-költségek szövetkezeti terhei (TB-járulék) nőttek; változott a bérrendszer. A korábbi fix bértételek, illetve órabér helyett „javítási bérhányadot” számoltak el. (Ez a bruttó bevételhez igazodik.) Ez a „bérvisszatérítési kulcs”, ami 18–25% között szóródik, és területileg differenciált.

2. táblázat

A nyereség alakulása az árbevétel százalékában 1971 és 1983 között (1970 = 100)

Tevékenység	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Ipar	106,3	113,4	115,5	114,1	112,7	85,2	91,5	92,3	94,4	81,0	97,9	92,3	88,1
Építőipar	106,6	101,7	104,1	111,6	105,8	86,8	89,3	91,7	88,4	71,1	89,3	94,2	79,3
Személyi és gazdasági szolgáltatás	109,1	105,0	110,7	108,3	116,5	89,3	84,3	73,6	74,4	76,9	73,6	55,4	60,4
Szállítás	95,2	87,2	122,4	136,8	140,0	104,8	156,8	162,4	150,4	156,0	156,0	151,2	109,6
Kereskedelem	94,9	138,5	110,2	117,9	125,6	97,5	102,7	118,1	110,4	115,6	118,1	110,4	128,4

A jelzett változások kettős hatással jártak. A szolgáltatói díjtételek emelése mérsékelte a fogyasztói keresletet. Ezzel a korábban kiépített kapacitások részlegesen kihasználatlanná váltak. A költségek növekedése miatt az időközben felduzzadt központi apparátusok fenntartása egyre terheesebbé vált a szövetkezeti üzlet, műhelyhálózat számára.

Mi a kibontakozás iránya, lehetősége?

– Egyszerűbb szervezeti keretek és gazdálkodási formák létrehozása, pl. kisszövetkezetek alakítása, átalánydíjas boltok létesítése stb.

– A tevékenységi körök diverzifikálása, pl. fodrász mellett kozmetika, autójavítás mellett autóbontás stb.

– Az ösztönzési viszonyok javítása, pl. a bruttó jövedelemszabályozás kiterjesztése a 100 fön felüli szövetkezetekre is.

– A kulturált kiszolgálás, a minőségi munka, a vevő érdekeinek fokozottabb figyelembevétele.

A szövetkezeti ipar termelésének és értékesítésének alakulása

A szövetkezeti ipar a 70-es évtizedben dinamikusan, a szocialista ipar átlagánál gyorsabb ütemben fejlődött. Az ipari szövetkezetek ez alatt a 10 év alatt 84%-kal növelték a termelésüket, ami évente 6,2%-os termelésnövekedésnek felel meg. Ugyanebben a periódusban az állami ipar termelése évente átlagosan 4,7%-kal nőtt.

A szövetkezetek 1970 és 1980 közötti gyors növekedésében közrejátszott az, hogy a gazdaságirányítási rendszer 1968 utáni változásait a szövetkezetek gyorsan, rugalmasan tudták hasznosítani (kis méret, nagyobb önállóság). A szövetkezeti ipar termékei iránti kereslet ebben az időszakban jelentősen nőtt, mivel a 70-es évtized közepéig a nemzetközi piac húzóereje még élénk volt, a hazai piaci kereslet egészen 1978 végéig jelentősen bővült, és a hazai vállalatok kooperációja még jelentősen nőtt az évtized végéig. Az ipari szövetkezeteknél foglalkoztatottak létszáma az évtized közepéig szerényen nőtt (kb. 1%-kal).

A beruházások növekedése lehetővé tette az állóeszközállomány gyors bővítését. Az 1970 és 1980 közötti időszakban az ipari állóeszköz-állomány több mint négyszeresére, az építőipari pedig közel négyszeresére nőtt. A szövetkezetek jövedelmezőségének – különösen az 1970–75 közötti időszakban kialakult – gyors emelkedése ugyancsak serkentőleg hatott a termelés ütemének növekedésére.

A 80-as évtized első éveiben bizonyos tendenciák megváltoztak. Az 1979-es évben már jelentkezett egy megtorpanás az ipari, építőipari termelés növekedésében (1. táblázat). A termelés növekedése 1980-ban és 1981-ben újra lendületes volt, annak ellenére is, hogy a nem rubel relációjú export 1981-ben már visszaesett. Az 1982-es évben az ipari termelés növekedése lassult (102,8%), az építőipari termelés gyakorlatilag stagnált (100,3%). Az 1983-as évben az ipari termelés (a hagyományos szövetkezeteknél) stagnált (99,4%), az építőipari szervezeteknél visszaesett (91,6%).

Mi játszott közre a 80-as években a termelésnövekedés lassulásában? Mindenekelőtt a külső piacok szűkülő felvevőképessége (lásd a 4. táblázat). A szövetkezeti ipar árubocsátásában a külpiaci értékesítés a vizsgált időszakban folyamatosan nőtt, és rész-

Az ipari szövetkezetek termelésének alakulása tevékenységek szerint 1971 és 1983 között (1970 = 100)

Ágazat	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Ipar*	108	115,6	128,3	139,8	145,4	154,1	168,0	181,4	188,7	184,9	201,0	206,6	205,4
Építőipar (kivitelező)*	104	103,0	110,2	119,0	127,3	129,9	132,5	141,7	147,4	145,9	146,3	145,7	133,5
Személyi és gazdasági szolgáltatás**	112	125,4	130,5	133,1	147,7	168,4	200,4	228,4	246,7	256,6	269,1	264,0	284,9
Szállítás	123,0	100,9	112,0	133,2	142,6	152,5	165,8	164,0
Kereskedelem	107,0	115,6	136,4	151,4	171,0	186,9	207,1	258,7

*Összehasonlítható árszinten számítva.

**Folyó áron számítva.

Az ipari értékesítés alakulása relációk szerint 1971 és 1983 között (1970 = 100)

Tevékenység	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Össz. értékesítés*	109	116,6	128,3	139,8	145,4	152,7	166,4	178,1	185,2	181,5	195,7	201,2	199,9
belkereskedelem*	98	100,0	113,0	119,8	125,8	129,5	127,0	138,4	149,5	149,5	166,8	166,0	158,9
rubel export**	199,0	201,0	257,3	270,1	272,8	264,7	281,9	320,2	349,3
nem rubel exp.**	191,0	217,7	252,6	270,3	291,9	300,6	322,9	278,6	297,6
Export külkernek*	117	140,4	161,5	176,0	177,8	188,4	226,1	232,9	237,5	235,2	238,9	239,9	252,1

*Összehasonlítható árszinten számolva.

**Folyó áron számolva.

aránya emelkedett. Ezen belül a nem rubel viszonylatú értékesítés üteme 1982-ben átmenetileg megtört, de ezt követően ismét növekedésnek indult. Jelentős volt emellett a belkereskedelmi igények csökkenése is 1982-ben. Ebben szerepet játszott a lakossági vásárlóerő mérséklődése, a belkereskedelmi készletek csökkentésére irányuló törekvések, a belkereskedelmi igények bizonyos mértékű átterelődése a nagyipar felé.

A belső kooperációk folyamatosan szűkültek alapvetően két okból: egyrészt mert az ipari nagyvállalatok a külső kooperációikat szűkítve „hazaviszik” a termelést; másrészt az ipari szövetkezetek mellett létrejövő szakcsoportok és gazdasági munkaközösségek jobbra az anyaszövetkezetnek végeznek bedolgozást, ami szintén külső kooperációkat vált ki.

Végül, a szövetkezetek alkalmazkodóképességének lassú kibontakozása is fékezőleg hatott a termelés (és értékesítés) bővülésére.

A szövetkezeti ipar árukibocsátási szerkezete sok hasonlóságot mutat az állami iparral. 1983-ban a termelés 25%-a került külpiaci értékesítésre (az állami iparban ez 24%). A külpiaci értékesítésből 64% a rubel viszonylatú, 36% pedig a nem rubel viszonylatú piacokra került. A külpiaci piacok szerepe az értékesítésben folyamatosan nőtt azáltal, hogy a külkereskedelmi értékesítés dinamikája jóval magasabb volt, mint a belföldi 1970 és 1982 között összehasonlítható áron. A külkereskedelmi értékesítésen belül a rubel piaci értékesítés növekedése volt gyorsabb ütemű.

Az ipari termelés szerkezete

A szövetkezeti ipar alágazati és termékstruktúrája jelentősen eltér az ország ipari struktúrájától. Nincs bányászat, egészen kis volumenű a kohászat. A vegyipart itt inkább a kis tételű, feldolgozás jellegű vegyipar képviseli. Ugyanakkor a feldolgozó ipar sok ágazatában a szövetkezeti ipar igen jelentős súlyt képvisel. Az ipari termelés növekedésének ágazatonkénti alakulását az 5. táblázat szemlélteti.

Az ipari szövetkezetek termelését a szocialista szektor termelésének százalékában az 1983. évre a következő adatok mutatják:

Összes termelés (élelmiszeripar nélkül)	6,2%
Gépipar	7,7%
ebből gépek és gépi berendezések gyártása	10,9%
villamos gépek és készülékek gyártása	10,0%
műszeripar	16,3%
fémtömegcikk-ipar	15,5%
Könnyűipar	16,4%
ebből fafeldolgozó ipar	17,8%
bőr-, szőrme- és cipőipar	24,1%
textilruházati ipar	39,9%
kézmű- és háziipar	67,6%
Egyéb ipar	56,5%

Az ipar ágazati szerkezetében a 70-es évtized folyamán megkezdődött változások a 80-as évek elején felgyorsultak. A termelési érték alapján számított szerkezeti arányváltozást a 6. táblázat adatai mutatják. E változások főbb jellemzői a következők.

A gépipar aránya – főleg az utóbbi években – jelentősen nőtt. A gépiparon belül különösen megerősödött a gépek és gépi berendezés gyártása, valamint a villamosgép és készülékgyártás. Csökkent viszont a fémtömegcikk-ipar súlya. A gépiparhoz hasonlóan növelte strukturális részarányát a vegyipar.

Jelentősen csökkent a könnyűipar iparon belüli súlya. Ezen belül nagyobb arányú volt a csökkenés a bőr-, szőrme- és cipőiparnál, a textilruházati iparnál, valamint a feldolgozó iparban.

Az ipar termelési szerkezetét vizsgálva megállapítható, hogy a létszámstruktúra a termelési szerkezet változásaival azonos irányba és kb. ugyanolyan ütemben változott. Az állóeszközök szerkezeti arányainak változása viszont más törvényszerűséget mutat. Amíg a gépipari termelés és a létszámarányok jelentősen nőttek, az állóeszközök súlyaránya ebben az ágazatban csökkent. Ez a gépipar fajlagosan kis eszközigényességével függ elsősorban össze. A vegyiparnál a termelési súly növekedését létszámarány-csökkenés és az állóeszközarány erőteljes, gyors növekedése kísérte. A könnyűiparnál a termelési részarány csökkenését követte a létszámcsökkenés, de ez az állóeszközök arányának stagnálása mellett ment végbe.

Mindezek alapján elmondható, hogy

- a gépipar fejlesztése nem kíván különlegesen nagy eszközöket, tehát a hatékony termelés legkedvezőbb területe lehet;
- a könnyűiparban a létszám viszonylag gyorsan tud a termelés ütemváltozásaihoz igazodni, és részben az állóeszköz-állomány terén is;
- a vegyipari termelés növelése ugyan relatíve kis munkaerőtöbblettel jár, de igen nagy tőkeigényes növekedéssel, tehát ezt csak jelentős beruházási erőforrások esetén lehet fejleszteni.

A szövetkezeti ipar mikrostruktúrája szakágazatonként, szövetkezetenként eltérő képet mutat. A szövetkezeti iparra is jellemző, hogy korszerűség, versenyképesség szempontjából nagyon eltérő színvonalú termékeket találunk. Vannak alágazatok, ahol az új, korszerű termékek részaránya viszonylag magas. Ilyenek például a híradástechnikai ágazatban a vagyonvédelmi (riasztó) berendezések, a hűtve szállító teherjárművek, a műszeriparban az ADMAP nyomtatott áramkörös rajzológép vagy az orvosi véranalizátor és más laborműszerek.

Vannak viszont alágazatok, ahol a jó színvonalú termékek mellett sok a hagyományos, nem eléggé divatos, nem kiváló minőségű termék is, amik nehezen jutnak be az igényesebb piacokra, vagy legalábbis jelentős árvesztéssel értékesíthetők (például a cipőiparban kevés a saját tervezésű, könnyű, divatos cipő).

A termékstruktúra korszerűsödése az utóbbi években a szövetkezeteknél is felgyorsult. Ezt részben a tőkés bér munka magasabb minőségi igény szintje, illetve a bér munkához vásárolt vagy átvett korszerű technológia, korszerű munkaszervezés hozta létre; részben pedig a hazai szövetkezeti társulásként alakult műszaki fejlesztő vállalatok és a szövetkezetek közös erőfeszítése révén jött létre sok korszerű, divatos, piacképes termék.

7. táblázat

A szövetkezeti ipar fontosabb mutatóinak alakulása 1971 és 1983 között (1970 = 100)

Megnevezés	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Foglalkoztatottak létszáma													
ipar	100	97,0	98,9	100,9	100,9	100,9	101,9	100,9	98,9	94,9	93,3	90,4	85,8
építőipar	102	97,9	98,9	99,9	102,9	101,9	97,8	96,8	95,8	93,0	89,8	85,7	80,5
Állóeszközök bruttó értéke													
ipar	122	146,4	178,6	201,8	232,1	266,9	304,3	346,9	388,5	427,4	469,7	514,8	557,5
építőipar	124	141,4	166,8	183,5	201,8	222,0	253,1	306,2	349,1	377,0	367,6	391,5	400,9
Egy foglalkozta- tottra jutó terme- lés*													
ipar	108	118,8	129,5	138,6	144,1	152,7	165,0	178,2	187,1	190,9	211,1	224,0	234,5
építőipar	102	104,0	109,2	116,9	121,6	125,2	132,7	142,0	150,5	153,5	159,4	166,4	162,6
Állóeszközök bruttó értékére jutó termelés**													
ipar	89,9	81,2	74,9	73,6	71,9	67,4	65,3	64,0	60,8	53,1	54,4	51,7	49,0
építőipar	86,8	78,1	71,9	72,2	73,8	71,3	67,2	62,2	59,1	53,6	57,9	56,9	53,5

*Összehasonlítható árszinten számítva.

**Folyó áron számítva.

Előmunka-felhasználás

A szövetkezeti iparban foglalkoztatottak száma 1975-ig szerényen növekedett, majd stagnált, és 1978-tól kezdve folyamatosan és növekvő ütemben csökken (7. táblázat). Hasonló tendencia mutatható ki a szövetkezeti építőiparban. Az ipari létszám csökkenésének okai a következők:

- az általános demográfiai okok érvényesülése (a munkaképes korúak számának csökkenése, korösszetétel-változás stb.);
- az iparból a mezőgazdasági üzemekbe, illetve a tercier ágazatokba áramlás;
- speciális okok: a bedolgozói létszám folyamatos csökkenése, a termelés növekedési ütemének lassulása, a tagi-vagyoni kötődés gyengülése.

A munkaerővel való gazdálkodás javításának feladatai a következőkben jelölhetők meg.

A szövetkezeti dolgozók bérszínvonala kissé elmarad az állami iparban dolgozók bérszínvonalától. E tendenciát az utóbbi években a — magasabb hatékonysághoz igazodóan — a gyorsabb bérnövekedés váltotta fel. A szövetkezetek bérrendszere (a jövedelemszabályozás) ma gyakorlatilag azonos az állami vállalatokéval. Ezt az azonosságot az állami kapcsolatok tekintetében továbbra is fenn kell tartani. Ugyanakkor viszont indokolt, hogy a csoporttulajdon jellegéhez igazodóan a szövetkezet tagjai a megtermelt (és adózott) jövedelmükkel önállóan gazdálkodhassanak. Ez a kisüzemi jelleggel gazdálkodó szövetkezetek nagyobb rugalmasságát és hatékonyabb munkáját jobban elősegítené. Erre jó példát nyújtanak a kisszövetkezetek.

Erősíteni kellene a tagok tulajdonosi kötődését és „azonosulását” a szövetkezeti közösséggel. Ez megköveteli, hogy a vagyoni részvétel és az érdekelttség javuljon. Ebbe az irányba már történt változás, pl. a célrészjegyek magasabb osztalékának elfogadásával.

Javítani kell a kvalifikált munkaerő részarányát, a főiskolát végzettek fajlagos aránya kb. fele az állami iparéénak (1974-es adat).

A bedolgozói rendszer fenntartása és fejlesztése érdekében javítani kell az érdekelt-ségi viszonyokat.

Eszközfelhasználás

A szövetkezeti ipar beruházásainak értéknövekedési üteme lassult, 1970 és 1975 között a növekedés évente átlagosan 11%, 1976 és 1980 között 8,2%, és 1981–82-ben már csak 3,2%. Az 1981–83-as években évi több mint 2 milliárd Ft beruházás valósult meg a szövetkezeti iparban, ami az ipari állóeszközök bruttó értékének átlagosan 13,5%-a. A szövetkezeti ipar állóeszköz-állománya 1970 óta a termelést meghaladó ütemben nőtt, bár ez az ütem lassuló tendenciájú (8. táblázat).

Az állóeszközök bruttó értékének a termelést jóval meghaladó növekedése több tényezőre vezethető vissza. Ezek a következők:

- 1970-ben indult meg az a 10 éves fejlesztési program, amely az ipari szövetkezetek telephelyhálózatának kiépítését célozta.
- Ebben a periódusban a régi, manufaktúrára jellemző eszközöket fokozatosan korszerű (vagy kvázi korszerű) termelőberendezésekkel váltották fel.

A termelés és az állóeszközérték alakulása (1970 = 100)

Mutató	Ipar			Építőipar		
	1975	1980	1983	1975	1980	1983
Bruttó termelés	154	185	205	127	146	139
Állóeszközök bruttó értéke	232	427	515	202	377	391

– Kiépültek a legfontosabb szociális létesítmények, létrejött a szövetkezeti ipar üdülőhálózata, oktatási, kulturális és sportolási intézményrendszere.

– Részben kiépültek olyan ellátó és szolgáltató intézmények, mint a műszaki irodák, termelőeszköz-kereskedelmi vállalkozások, szervezési-számítástechnikai bázisok, illetve egyes termelői (infrastrukturális) háttérrel jelentő ellátó kapacitások, szárítók, galvanizálók. Ez a folyamat a legkevésbé kialakult és nem befejezett, a jövőben tovább kell erősíteni.

– Végül, az okok között kell említenünk, hogy az állóeszközök fejlesztése itt sem találkozott (mint ahogy másutt sem a 80-as évek elejéig) olyan hatékonysági követelményekkel, ami a fejlesztési törekvéseket jobban szabályozta volna.

A helyzet 1982–83 folyamán változott, amit az állóeszköz-fejlesztés mérséklődő üteme is jelez. A szövetkezetek jövőbeli beruházási, fejlesztési gyakorlatának a következő alapelvekre kell épülnie. Az ország egyensúlyi helyzetének javulásával a fejlesztések fokozatos élénkülésére számítunk (2-3 év távlatában), erre fel kell készülni (új, korszerű termékek és technológiák előkészítésével). A közös alapok rendszere fennmarad. Ezeket a következő célok megvalósítására kell fordítani:

- a kiemelt (export, importkiváltó) célok preferálása,
- a műszaki-technikai haladás elősegítése,
- az össz-szövetkezeti célokat segítő közös fejlesztések támogatása,
- a termelést és az értékesítést segítő központi szolgáltatások (pl. kereskedelmi információáramlás, gépbérleti rendszer stb.) fejlesztésének elősegítése,
- a telephely-változtatási és szociális célú fejlesztések megkönnyítése.

A Központi Támogatási Alap feladata az alaphiányossá vagy veszteségesse vált szövetkezetek átmeneti vagy tartós megsegítése, hogy gazdálkodásukat rendezhessék. Mindezekből az következik, hogy a fejlesztéspolitika új dimenziókat kap. A hasznat hozó üzleti vállalkozások pénzforrása egyre inkább a banki jellegű kölcsön lesz. Erre külön pénzügyi intézet létesült 1984-ben. A közös alapok legfeljebb csak kiegészítő funkciót vállalhatnak ezekben az ügyekben. A pénzügyi intézet útján lehetővé válik, hogy a szövetkezetek (tartósan vagy átmenetileg) elfekvő pénzeszközeit – például betételhelyezés, kötvény formájában – más, hatékonyabb célra fektessük be. Az elhelyező osztályt kap. Ezzel a tőkeallokáció gyorsul.

A szövetkezetek közötti közvetlen összefogás is erősödik (társulások, közös vállalat-alapítás stb.) formájában. Ez eredményezheti:

- a kiépített kapacitások jobb kihasználását,
- a technológiai vertikumok teljessé tételét (szárítók, galvanizáló üzemek, szerzőgépek kapacitások stb.),
- a fejlesztések fajlagos tőkeigényének csökkentését.

Ennek mozgásformái, érdekeltségi viszonyai még nem kialakultak, ezért az ilyen jellegű vállalkozás ma még kevés.

A gazdálkodás hatékonysága

Az iparban az egy foglalkoztatottra jutó termelés évenkénti átlagos növekedése a következőképpen alakult:

	1975–70	1980–75	1982–80
Szövetkezeti ipar	7,8	6,0	8,2
Állami ipar	6,0	4,6	4,6

Az adatok szerint (lásd még a 7. táblázatot) a szövetkezeti ipar termelékenységnövekedése mindvégig dinamikus volt, sőt a 80-as évek elején gyorsult is. Mindvégig meghaladta az állami iparét.

Sajnos nem ilyen kedvező a helyzet az *eszközhatékonyság* terén. Az állóeszközök jelentős felhalmozódása miatt (ami a kiépülő ipar természetes velejárója) az állóeszközök egységére jutó termelési érték folyamatosan csökken (7. táblázat). Ennek a folyamatnak az okait érdemes mélyebben elemezni.

Az alapvető termelő infrastruktúra (a szövetkezetek központi telephelyei, szociális intézményrendszere, lakossági szolgáltatóházak hálózata) kiépülése ebben a periódusban ment végbe, és még ma is tart. Ez annak tulajdonítható, hogy a gyorsan korszerűsödő termelést már nem lehet régi barakképületekben folytatni, másrészt a korábbi telephelyek gyors elavulása elkerülhetetlenné teszi az áttelepülést.

A szövetkezeti beruházásoknál nagy a befejezetlen állomány. (Jelenleg 3,5 milliárd forint, nagyobb, mint egy teljes évi beruházás.) A beruházásokon belül nagy az építési hányad, több évi átlagban 52-53%. Ez részben kényszerűség (gépimportkorlátok), de részben a kellő gazdasági megfontolások hiányára is utal. (Az olcsóbb beruházási pénz nem támaszt kellő hatékonysági követelményt.)

Az eszközhatékonyság javításának fő útjai tehát

- a technikai, technológiai jellegű fejlesztések előnyben részesítése,
- a finanszírozási rendszer követelményeinek emelésével az erőteljesebb szelekció kiváltása,
- a befejezetlen beruházások csökkentése, azok finanszírozási feltételeinek szigorítása,
- a termelő célú befektetések gyorsabb átfuttatása és üzembe helyezése.

Ezekre természetesen elsősorban a szövetkezeteknek kell figyelniük, de külső források igénybevétele esetén a szövetségi ráhatást, illetve a pénzügyi követelményeket is fokozni lehet.

Végül nézzük meg a legfontosabb hatékonysági mutató, a *jövedelmezőség* alakulását! Az árbevétel-arányos nyereség változásait a 2. táblázat szemlélteti. Az adatokból látható, hogy a fajlagos nyereség a szabályozó rendszer változásának töréspontjaitól (1976 és 1980) eltekintve emelkedő tendenciájú. Egy terület kivétel ez alól: a szolgáltatás. A szolgáltatás nyereségtartalma 1970 és 1975 között, ingadozóan, de nőtt,

azóta folyamatosan csökken. A 9. táblázat adatai szerint a szövetkezeti ipar jövedelmezőségi szintje jelentősen meghaladja az állami iparét.

9. táblázat

A nyereség alakulása az árbevétel százalékában 1970 és 1983 között

Szektor	1970	1975	1980	1983
Iparba sorolt szövetkezetek	14,2	16,0	11,5	12,5
Állami ipar	10,6	12,2	6,9	..

Ezek a tények arra vallanak, hogy a szövetkezetek mint a relatíve nagyobb önállósággal gazdálkodó szervezetek jobban érvényesítik érdekeiket a piacok megválasztásában, az üzletkötésekre vonatkozó döntésekben, az árak és a költségek viszonyának alakításában. Emiatt viszont érzékenyebbek a konjunkturális ingadozások és a szabályozóváltozások iránt. (A kedvezőtlené váló közgazdasági környezet hatására hamarabb „összehúzzák” magukat.) Ezt bizonyítja, hogy a szabályozók változtatásának pozitív és negatív hatásai jobban lemérhetők a szövetkezetek reagálásán; a népgazdasági célokat akkor tudja ez a szektor elősegíteni, ha azok megjelennek gazdasági-érdekeltségi rendszerében; és végül jelzi, hogy a vállalkezési önállóság gazdasági feltételeinek (alapanyagoknak, alkatrészeknek, szakképzett munkaerőnek) a meglétére is érzékenyebbek. (Kisüzemi méretekben ugyanis nehezen tudnak egy-egy bonyolult gépet legyártani, vagy alkatrészgyártásra is berendezkedni.)

Valójában ilyen típusú önállóságot és reagálókészséget szeretnénk feltételezni a nagyvállalatokról is. Ez a fajta önállóság lehet csak a biztosítéka a rugalmas gazdálkodásnak és a jövedelmezőség egyre hatékonyabb érvényesülésének.

Összefoglaló következtetések

Az értékelés során a szövetkezeti ipar fejlődésének közel másfél évtizedet átfogó, összefüggő bemutatására törekedtem. Bizonyos összefüggéseket az anyag tárgyalása során próbáltam levonni, itt tehát már csak néhány összegző megállapításra kerül sor. Ezek elmélyültebb kibontása a későbbi munka feladata. A további elemzés során elsősorban a következő összefüggések vizsgálata érdemel nagyobb figyelmet.

A szövetkezeti ipar a magyar ipar egészén belül, viszonylag szűk sávban képviseli a kis- és középvüzemek gazdasági csoportját. A piacokon ezért, a viszonylag gyorsan változó termelési kapacitásaival könnyebben talál vevőt a termékeire, elsősorban belföldön, de a szocialista piacokon is. A nehezebb, külső (tőkés piaci) versenyben való részvétel kényszere ennél fogva kisebb. A tőkés piaci versenybe való bekapcsolódás és az ehhez szükséges fejlesztési, kereskedelmi, pénzügyi feltételek megteremtése, illetve fejlesztése fontos szövetkezeti és népgazdasági érdek.

A szövetkezeti ipar tevékenysége jelentős részben kézműipari jellegű vagy eredetű, ezért nagy élömunikaigénnyel végzett ipari munkát takar. Az élömunika kiváltására vi-

lágyszerre nagy erőfeszítéseket tesznek, amire a gyors technikai fejlődés, automatizálás ad lehetőséget. A hazai szövetkezeti ipar is jelentős munkaerő-tartalékkal rendelkezik, amit a termelékenység dinamikus növekedése és a létszám gyors ütemű csökkenése jelez. Figyelemreméltó, hogy ez egy olyan periódusban következik be, amikor gyors technikai fejlődésről, technológiai váltásról nem lehet beszélni. Ez jelzi, hogy a gazdálkodás javításának és a műszaki fejlődésnek a tartalékai még jelentősek. Felszínre hozásuk továbbfejlődésünk egyik meghatározó lépése.

A szövetkezeti ipar szervezeti rendszere és irányítási mechanizmusa lényegében kialakult és bevált formákra épül. Az irányítási mechanizmus pozitív elemeit őrizni és a szükséges módon korszerűsíteni, fejleszteni kell. De a gazdálkodási viszonyok átalakulása, az élesebb versenyhelyzetek kialakulása, a termelési tényezők változó értékei, a műszaki-technológiai haladás gyorsítása az irányításban is új törekvések kifejeződését igényli. Ez a szövetkezeti iparban:

- a belső elszámolási, érdekeltségi viszonyok fejlesztését,
- az egyéni és kollektív érdekeltségi formák javítását,
- az új szervezeti és kapcsolatrendszerek kibontakoztatását,
- a vezetők és a tagok kapcsolatának demokratikus alapon való továbbfejlesztését,
- végül az érdekképviselési rendszerek munkájának tartalmi gazdagítását igényli.

E feladatok, törekvések lehetőségének és feltételeinek vizsgálata, a megoldás alternatíváinak kidolgozása a további munka célkitűzése.

HOVÁNYI GÁBOR

AZ INNOVÁCIÓS FOLYAMATOK IPARVÁLLALATAINKNÁL

A világszerte felgyorsult műszaki fejlődés kiélezte az elmúlt évtizedekben a vállalatok *innovációs versenyét*. Az ebben való helytállást végső soron a vállalatok eredménye, helyesebben műszaki, piaci, gazdasági, munkaerő-szerkezeti stb. pozíciójának módosulása jelzi. A vállalatok innovációs versenyképességét azonban csak megítélni lehet eredményük, illetve pozíciójuk változása alapján: versenyképességük elemzéséhez vizsgálni kell a vállalatok innovációs készségére és képességére ható tényezőket is. A tényezők egyik csoportja a gazdaságirányításhoz kapcsolódik, amelyik közvetlen vagy közvetett eszközeivel segítheti vagy visszafoghatja az innovációs versenyképesség kibontakozását. A másik csoport a vállalati belső tényezőket foglalja magában, amelyek leginkább a *vállalati innovációs folyamatokban*, az ezekben keltett hatásokban válnak kézzelfoghatóvá.

A közelmúltban több hazai kutatás vizsgálta az innovációs versenyképesség gazdaságirányítási összefüggéseit, sőt, politikai és társadalmi feltételeit [1; 3]. Kevesebben elemezték a vállalati innovációs folyamatokat abból a szempontból, hogy a versenyképesség belső, vállalati tényezőit értékeljük. Ezért választotta ezt egyik vizsgálatának témájául az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja.¹

A kutatás során 19 iparvállalat 28 innovációs folyamatát elemeztük. A vállalatok a következő iparágakat (gyártási ágakat) képviselték: a vegyipart 4, az általános gépipart 2, a járműipart 1, a mezőgépipart 2, az elektrotechnikai, elektronikai és híradástechnikai ipart 3, a műszeripart 2, a textil- és konfekcióipart 3, végül az élelmiszeripart 2 vállalat. A vizsgált innovációs törekvések (folyamatok) közül pedig 19 minősíthető sikeresnek és 9 sikertelennek.

Felmerül a kérdés: 28 innovációs folyamat alapján levonhatók-e a hazai iparvállalatok szempontjából többé-kevésbé általánosítható következtetések? A minta valóban nem túl nagy, de – úgy véljük – mégis megköckéztatható néhány következtetés megfogalmazása, mert 1. az alapvető kérdésekben ugyanazokat a tanulságokat sugallta szinte mindegyik vizsgált folyamat, és 2. a levont következtetéseket igazolták a vizsgálat második szakaszának eredményei, amelyek közel 200 középszintű vállalati vezető megkérdezésén alapultak.

¹ A vizsgálatot lezáró tanulmány: Az innovációt segítő és akadályozó tényezők iparvállalatainknál. MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja, Budapest, 1984.

A kutatás megalapozása

Az innovációs folyamatok elemzéséhez mindenekelőtt az innovációk nyolc típusát különböztettük meg. A megújulás *tartalma* szerint létrejöhet

- *úttörő*, vagyis világviszonylatban első innováció;
- *továbbfejlesztő* innováció, amely másutt már megvalósult innovációra épül;
- *másoló* innováció, amely másutt már létrehozott innovációt rövid idő alatt, továbbfejlesztés nélkül vesz át;
- *követő* innováció, amely másutt már létrehozott innovációt hosszabb idő után, továbbfejlesztés nélkül alkalmaz.²

Az innováció *piaci helyzete* szerint megvalósulhat

- *új piacot teremtő* innováció, amely új termékkel merőben új igényt kelt;
- *új piacra behatoló* innováció, amely a vállalat számára új piacon, ott már korábban kialakult keresletet elégít ki, többnyire versenyhelyzetben;
- *piacbővítő* innováció, amely a vállalat már meglevő piaci részesedését növeli;
- *piaci réteget váltó* innováció, amely a fogyasztói rétegváltást a vállalat már meglevő piacán teszi lehetővé.

Az innovációtípusok meghatározása után három innovációs modellt alakítottunk ki.

1. Az innovációs *folyamat* modelljében megkülönböztettük az ötlet- vagy koncepciókialakítás, a tervezés, a szervezés, a megvalósítás, valamint az értékelés, az innovációtranszfer és -szétsugárzás szakaszait.

2. Az innovációs *lánc* modelljében egy innováció megvalósításában részt vevő intézetek és vállalatok kapcsolatát, valamint egy-egy szervezeten belül a funkcionális tevékenységeket (K+F, beruházás, beszerzés, gyártás-előkészítés, gyártás stb.) folytató szervezetek kapcsolatát térképeztük fel.

3. Az innovációs *erőtér* modelljében pedig az innovációs folyamatra ható külső és belső erőteretényezőket vettük sorra: az általános műszaki és gazdasági trendeket, a társadalom- és gazdaságirányítási tényezőket, a piacokat és azok „szereplőit”, az innovációs infrastruktúrát, valamint a belső erőter szervezeti, funkcionális, emberi és esz-köztényezőit.

A modellek kialakításának néhány, elméleti szempontból is jelentősebb eredménye a következőkben foglalható össze.

– A különböző innovációs folyamatok sajátosságai sokszor merőben eltérő tervezési technikákat, szervezetet, belső irányítási és eszközrendszert követelnek meg. A szakirodalomban és elsősorban a külföldi gyakorlatban léteznek kifejezetten az innovációs készséget növelő tervezési, szervezési és belső irányítási módszerek, de ezek egy-egy folyamatpushoz kötődnek. Mikroszinten tehát *nincs* általános, „*normatív*” *vezetési módszer* és irányítási rendszer az innovációs készség növelésére.

² Az innovációátvétel időkülönbségének minősítése voltaképpen az iparág, gyártási ág fejlődési ütemétől függ: általában rövidnek minősül, ha az átvételkor még nem jött létre másutt az iparágat, gyártási ágat ismét megújító innováció (vagyis a másoló innováció azonos innovációs ütemben megvalósuló megújulás); hosszúnak pedig akkor ítéltető, ha az átvétel idején másutt már megvalósult egy, az iparágat, gyártási ágat megújító újabb innováció (vagyis a követő innováció ütemkésésben levő megújulás).

– Az innovációs lánc mind fontosabb eleme a beszerzés, a fogyasztás, valamint a vezetés és a szervezés. A *beszerzés* új minősítő eleme és sokszor *kemény korlátja* (hardver eleme) az innovációs folyamat sikerének; a *fogyasztás*, a fogyasztási szokások innovációja a műszaki-gazdasági innovációs folyamatok *új feladatait és távlatait* nyithatja meg; végül a *vezetés és szervezés* az innovációs folyamat mind számottevőbb *szoftver tényezői*, mert ugrásszerűen növelhetik annak eredményességét, s csak viszonylag kevés anyagi ráfordítást igényelnek.

– Az innovációs erőterben jellegzetes hatáskapcsolatok alakulnak ki egyes tényezők között (adott esetben meghatározott tényezőértékek esetén). Az innováció csak akkor valósulhat meg azzal a maximális eredménnyel, amelyet egy adott ráfordítás elvileg lehetővé tesz, ha irányítói *tudatosítják a jellegzetes* – és különösen a kemény feltételeket jelentő – *hatáskapcsolatokat*, s ezekkel előrelátóan *gazdálkodnak*.

A kialakított modellek összefüggései alapján került sor a vizsgált 28 innovációs folyamat leírására esettanulmányok formájában. Ezt egészítették ki kérdőíves felmérések, amelyek a 19 innováló vállalat helyzetét és fejlődésének sajátosságait tárták fel. Az innovációs folyamatokról és vállalati háttérükről szóló s még hiányzó információkat a folyamatokban részt vevőkkel és a vállalatok vezetőivel folytatott interjúk szolgáltatták a vizsgálat már említett második szakaszában.

Az innovációs folyamatok főbb jellemzői

A felmért folyamatok fő jellemzőit az 1., az innováció eredményeként létrejött termékek jellegét pedig a 2. táblázat foglalja össze. A két táblázat adataiból a viszonylag kis minta ellenére is levonható néhány következtetés – különösen, mivel ezeket a vállalatoknál folytatott interjúk újabb adatai is alátámasztották.

A sikeres és a sikertelen innovációs törekvések 19:9-es aránya, vagyis hogy az innovációs törekvések 68%-a sikeres, túlságosan kedvező, még akkor is, ha az innovációk zöme műszakilag követő jellegű. A fejlett ipari országokban az innovációs folyamatokat célratörőbben és átütőbben megszervező vállalatoknál is csak a tervezett innovációk 25–40%-a bizonyul sikeresnek [4; 5]. Ez azt jelenti, hogy hazai vállalataink csak a kevés kockázattal járó innovációkba fognak bele – más kérdés, hogy a nagyobb kockázat vállalásához készségük kevés-e vagy az anyagi lehetőségük.

Az innovációk zöme (66%-a) másoló jellegű. Ez igen nagy arány: ha hívságos is lenne az úttörő jellegű innovációk számának jelentős növelésére törekedni, kérdés, milyen lehetőségeink vannak a fejlett ipari országokhoz való felzárkózásra, ha iparunk még a továbbfejlesztő innovációk létrehozására is mindössze 7%-ban képes.

– Tetszetős érték, hogy az innovációk 50%-a új piacra hatol be, és 32%-a bővíti a vállalat meglevő piacát (1. táblázat). Erősíti ezt a pozitív képet, hogy az innovációk 72%-a exportbővítő jellegű (2. táblázat). Ezek az adatok azonban egyelőre még csak vállalati megítéléseket és nem árbevételi tényeket tükröznek. Különösen a fejlett ipari országok versenyipiacai szempontjából kérdéses a vállalati megítélés realitása, hiszen 66%-ban másoló jellegű innovációkkal a 61%-ban gyorsan vagy közepes sebességgel avuló műszaki területeken, illetve gyártási ágakban aligha érhető el ilyen jó értékesítési eredmény.

Az elemzett innovációk jellege és eredményessége

Az innovációk ágazati (gyártási ágak szerinti) megoszlása	Az innováció jellege								Az innovációs törekvés eredménye	
	a megújulás tartalma szerint				a piaci helyzet szerint					
	úttörő	továbbfejlesztő	másoló	követő	új piacot teremtő	új piacra behatoló	piacbővítő	piaci réteget váltó	sikeres	sikertelen
Vegyipar	1	—	3	1	1	3	1	—	3	2
Általános gépipar	—	—	2	1	—	1	1	2	2	1
Járműipar	—	1	—	—	—	1	—	—	1	—
Mezőgépipar	—	1	—	—	—	—	1	—	1	—
Elektrotechnika, elektronika, híradástechnika	—	—	1	—	—	1	1	—	1	—
Műszeripar	1	—	7	1	1	4	3	2	7	2
Textil- és konfekcióipar	—	—	5	1	—	3	1	1	3	3
Élelmiszeripar	—	—	1	1	—	1	1	—	1	1
Összesen	2	2	19	5	2	14	9	5	19	9

— A másoló jellegű innovációk eredményességét, előrejelzett külpiaci sikerüket — s elsősorban a nem rubel viszonylatú külkereskedelem mérlegegyensúlyához való tetejemes hozzájárulásukat — végül az is megkérdőjelezi, hogy az innováció következtében létrejött termékek 72%-a várhatóan 3 évnél rövidebb idő alatt elavul az igényesebb piacokon (2. táblázat).

Az innovációs folyamatok fő jellemzőinek átfogó értékelése után vegyük most sorra a folyamatok egyes szakaszainak sajátosságait.

Az innovációs ötlet és koncepció

A 28 esettanulmány mindegyike megindított innovációs folyamatot mutatott be. A folyamat kiindulópontja vagy egy innovációs ötlet, vagy egy innovációs koncepció volt. Az innovációs folyamat 11-nél ötletből, 17-nél átfogó, előzetesen kialakított koncepcióból indult. Az ötleteken alapuló innovációk közül 8 volt sikeres, köztük valamennyi koncepcióvá továbbfejlesztett ötleté. A 3. táblázatból kitűnik, hogy az ötleten alapuló 11 innovációs folyamat mindegyike más-más forrásból származott.

A vállalati interjúk viszont azt bizonyították, hogy a vállalatok korántsem kísérik fi-

2. táblázat

Az innovációk (gyártmány-, gyártás- és szervezettefejlesztések) eredményeként létrehozott termékek főbb jellemzői

Az innovációk ágazati (gyártási ágak szerinti) megoszlása	A termék jellege				A termék műszakilag		A gyártás jellege			A termék egységára		Az értékesítés jellege			A gyártási ág műszaki fejlődési üteme			A gyártmány piaci élettartama	
	termelőszköz	fogyasztási cikk	végtermék	alkatrész	bonyolult	egyszerű	egyedi gyártás	sorozatgyártás	tömeggyártás	10 eFt felett	10 eFt alatt	import-megtakarító	hazai piacot ellátó	exportbővítő	gyors	közepes	lassú	3 évnél hosszabb	3 évnél rövidebb
Vegyipar	4	2	2	3	3	2	—	—	5	—	5	3	5	4	—	4	1	5	—
Általános gépipar	3	—	3	—	3	—	2	—	1	3	—	3	3	3	—	3	—	3	—
Járműipar	1	—	1	—	1	—	—	1	—	1	—	—	—	1	—	1	—	1	—
Mezőgépipar	1	—	1	—	1	—	—	1	—	1	—	—	1	1	—	1	—	1	—
Elektrotechnika, elektronika, híradástechnika	1	—	—	1	1	—	—	—	1	—	1	1	1	—	1	—	—	—	1
Műszeripar	7	—	6	1	7	—	1	7	—	6	1	2	7	6	2	5	—	6	1
Textil- és konfekcióipar	—	6	6	—	—	6	—	—	6	—	6	—	6	4	—	—	6	2	4
Élelmiszeripar	—	2	2	—	—	2	—	—	2	—	2	—	2	1	—	—	2	2	—
Összesen	17	10	21	5	16	10	3	9	15	11	15	9	25	20	3	14	9	20	6

Az innovációs ötletek forrásai

Sikeres innovációk esetében	Sikertelen innovációs törekvések esetében
<p>Kutatóintézetben elért eredmény</p> <p>A hazai piac importtermék-kereslete</p> <p>Egyéni és a piacon eredményes ötletmegvalósítás</p> <p>A televízió által közvetített piaci igény</p> <p>Új szolgáltatás bevezetése a hazai piacon</p> <p>Más szakterületen megvalósított sikeres innováció</p> <p>Külföldi piacon felfedezett újdonság</p> <p>Főhatóság kezdeményezése</p>	<p>Újítási tevékenység során tett javaslat</p> <p>Általános jellegű gazdaságpolitikai célkitűzés</p> <p>Bejelentett szabadalom</p>

gyelemmel a számításba jövő ötletforrásokat. Ebből tehát levonható az a következtetés, hogy a vállalati innováció egyik sarkalatos kérdése az innovációs *ötletek* minél *szélesebb forrásterületének* feltárása és figyelése. Erre, valamint az innovációs *ötletfórumok* kiépítésére a jelenleginél sokkal nagyobb gondot kellene fordítaniuk vállalatainknak.

Az is figyelemre méltó, hogy a sikeres ötletek zöme a piaccal, a *fogyasztók igényével kapcsolatos*. A sikertelen ötletek között nincs ilyen: ezek kifejezetten műszaki lehetőségek vagy egy általános gazdasági követelmény hatására keletkeztek.

Az eredetileg koncepcióra épülő 17 innováció közül 11 volt sikeres és 6 volt a sikertelen törekvés. Ennél a 17 innovációnál és annál a 4-nél, amelyik ötletből alakult át koncepcióvá, értelmetlen lenne a koncepció forrásáról beszélni – mint az ötletek esetében. A koncepciónál az számottevő, hogy milyen tényezők töltötték be az indíték szerepét, amikor egy-egy átfogó elgondolás kialakult, és azt a vezetés elfogadta. A tényezők mint indítékok előfordulásának gyakoriságát a koncepcióra épülő összesen 21 innovációs folyamatban a 4. táblázat mutatja be.

Az adatokból levonható következtetés, amelyet a vállalati interjúk is megerősítettek, hogy az innovációs folyamatok koncepción alapuló indításakor közel *azonos súlylyal* szerepelnek a műszaki fejlesztési, a piaci és a vállalatstratégiai szempontok; kisebb a vállalati gazdálkodás és a központi szabályozás – elsősorban rövidebb távra szabott – szemléletének szerepe.

Az indítékoknak ez a súlyozása a nemzetközi szakirodalom tükrében is helyesnek tűnik [7]. Kérdés természetesen, hogy mennyire megalapozott, pontos és részletes a műszaki trendek, a piaci irányzatok ismerete, s mennyire kimunkált a vállalati stratégia (mennyire függ a feltételek alakulásától, milyen variánsokat vesz számításba, számol-e átállási pályákkal stb.). Az innovációs folyamatok kiindulópontjával kapcsolatban végül még két gondolatot lehet felvetni.

– A koncepcióvá nem fejlesztett ötletre épülő 7 innovációs folyamat mindegyike

Az innovációs koncepció kialakításának legfontosabb indítékai

Indítékok	Az említés gyakorisága 21 innováció esetében
Műszaki fejlesztési indítékok	
a műszaki trend követése	6
felzárkózás a műszaki színvonalhoz	3
a gyártástechnológia korszerűsítése	3
a versenytársak műszaki eredményeinek követése	2
a gyártmányszerkezet korszerűsítése	2
a műszaki fejlesztés felgyorsítása	1
egy újabb fejlesztés megalapozása	1
Összesen	18
Piaci indítékok	
feltárt fogyasztói igény	5
exportbővítés	5
importkiváltás	3
a meglevő piac beszükülése	3
a fogyasztói szokások megváltozása	2
a hazai piac jobb ellátása	2
lehetőség feltárt piaci rés kitöltésére	1
szállítási kötelezettség KGST-piacra	1
Összesen	22
Vállalatstratégiai indítékok	
a fejlesztés illeszkedik a stratégiához	5
profilbővítés, diverzifikálás	4
felzárkózás nemzetközi kooperációval	3
a gyártási tapasztalatok hasznosítása	2
a kapacitáskonvertálás kihasználása	1
hazai együttműködés folytatása	1
hazai együttműködés kiküszöbölése	1
nagyvállalathoz kötődés biztonsága	1
Összesen	18
Gazdálkodási indítékok	
jövedelmezőbb gyártás megindítása	4
kedvező árlehetőség kihasználása	2
munkaerő-megtakarítás	1
hulladékanyag-feldolgozás	1
Összesen	8
Irányítási indítékok	
szabályozóváltozás kényszere	2
főhatósági támogatás	2
Összesen	4

nagyvállalatnál jött létre. Éppen nagyvállalatoknál kellene arra törekedni, hogy minden ötlet átfogó koncepcióvá fejlődjék még az innováció tervezési fázisa előtt.

– A csak műszaki, csak gazdasági, csak gazdaságirányítási döntésre megkezdett – tehát ebben az értelemben: voluntarista – innovációs folyamatok többnyire bukásra vannak ítélve. Vagyis már koncepcionális szinten *együtt kell mérlegelni* a műszaki, gazdasági (piaci) és gazdaságirányítási *feltételeket* – természetesen az aggregálás megfelelő szintjén.

Az innováció tervezése

Az innovációs ötlet vagy koncepció elfogadása után kezdődik az innovációs folyamat megtervezése. A vizsgált vállalatok többségében az innováció a kutatási és fejlesztési fázissal kezdődött, beruházással is járt, és értékesítéssel végződött. Ennek az innovációs szakasznak a megtervezését a legtöbb vállalatnál igen körültekintően végezték el.

– Tájékozódtak a lehetséges *műszaki megoldásokról* a szakirodalomból, a hazai kutatóhelyek eredményei és a fejlett ipari országokban hasonló terméket gyártó vállalatok termékei, technológiája alapján.

– Információkat gyűjtöttek az *értékesítés* lehetőségeiről a hazai, a szocialista piacon, a fejlett ipari országok és a harmadik világ piacainak vonatkozásában, s ebbe kereskedelmi vállalatokat is bevontak.

– Mérlegelték a *licenc-* és *know-how-vásárlás*, a *saját* fejlesztés és a külső kutatószervben, *megbízásra folyó fejlesztés* lehetőségeit, s gyakran elemezték a nemzetközi ipari *kooperáció* esélyeit is.

– Felmérték az anyag-, alkatrész- és *részegységbeszerzés* lehetőségeit és feltételeit.

– Számot vetettek a fejlesztés és a termelés *beruházási* igényével és *személyi* feltételeivel.

– Elvégezték az előírt *gazdaságossági számításokat*, és szükség esetén tisztázták a *hitelfelvétel* vagy a más jellegű támogatások megszerzésének lehetőségeit is.

– Megtervezték az innovációs ötletet vagy koncepciót megvalósító *folyamatot*.

A tervezési folyamatot több vállalatnál algoritmusszerűen szabályozták is. Az innovációs ötletet (koncepciót) megvalósító folyamatot pedig nemegyszer hálóterv segítségével tervezték meg. A tervezés során a felmérésbe bevont mindegyik vállalat azzal is számot vetett, hogy a tervezett innováció beleillik-e a vállalat stratégiájába, távlati fejlesztési elképzeléseibe. Ennek az átfogó és jól dokumentált tervezői munkának a mélyén azonban több *jellegetes fogyatékoság* is rejlik. Ezek hozzájárulnak ahhoz, hogy a megvalósítás folyamata olykor jelentős eltéréssel kövesse a tervet. Ilyen hiányosságok a következők.

A tervvariánsokat elsősorban a *beruházási lehetőségekből* vagy – a jövedelmezőség, a megtérülés számításakor – a *gyártás mennyiségének alakulásából* vezették le. Pedig az innovációs láncok a bemutatott erőterben, számos feltétel közepette valósulnak meg. És a tervekben nincsenek olyan alternatívák, amelyek a számos feltétel lehetséges változásait (változástípusait) figyelembe vennék. Ezért hat később földrengésszerűen az innovációra egy importár-növekedés vagy a hazai szabályozó rendszer egyik elemének megváltozása.

Ehhez kapcsolódik az innováció *pályamódosításának* kérdése. Valamennyi vizsgált innováció terve egyetlen pályát vett számításba, s legfeljebb kapacitáskülönbségek korlátozzák az adott pályán való haladás sebességét, ami az árbevételben, a megtérülésben stb. csapódik le. Márpedig a feltételek megváltozása olykor pályamódosításra kényszerít: például a beszerzési források megváltoztatására, új anyag vagy alkatrész alkalmazására, piacváltásra vagy az értékesítési csatorna módosítására stb. Az innovációs lánc és folyamat elemeinek *konvertálhatóságával* azonban a tervek nem foglalkoznak.

A nemzetközi színvonalat – mind a műszaki fejlettség, mind a piaci kínálat vonatkozásában – több innovációs terv veszi számításba. Nálunk azonban többnyire lassabban valósulnak meg az innovációs folyamatok, mint a fejlett ipari országokban, ezért különösen jelentős a *tervezés előretartása*: annak elemzése, hogy az innováció piaci megjelenésekor hol tart majd a műszaki színvonal, milyen lesz a piaci kínálat. Ez az előretartás azokon a területeken is hézagos, amelyeken gyors a műszaki fejlődés és a piac változása.

A nemzetközi színvonallal való összevetés tartalma pedig többnyire megreked a külföldi és a hazai *termék összehasonlításánál*, a műszaki paraméter- és az áreltérés érzékelésénél. Pedig különösen a vállalat számára döntő jelentőségű innovációk esetében meg kellene vizsgálni a *versenyársak* K+F, termelési, kereskedelmi és gazdálkodási *tevékenységét és helyzetét* is. Ez jelzi ugyanis az innováció távlati versenyképességét, nemzetközi ipari kooperáció esetén pedig már a kapcsolatfelvételben is meghatározó lehet.

Bizonytalan elem a tervezésben – legalábbis számos vállalatnál – a *piaci információ*. Többnyire tapasztalaton alapuló számok vagy extrapolált értékek „alapozzák meg” piaci oldalról az innovációk jelentős részét. Az ilyen becslés a fogyasztási cikkek esetében egyaránt vonatkozik a kereslet volumenére, a részletes fogyasztói igényekre, az elérhető árra, a piacbefolyásolás módszereire és eredményére. Termelőeszközök esetében pedig sokszor már a műszaki fejlesztés is sötétben tapogatózik a piaci követelmények kérdésében, vagy éles ellentétbe kerül az értékesítési szervezet nem kellően bizonyított álláspontjával.

Az innovációs láncnak az innovációt tervező vállalat tevékenységéhez kapcsolódó szakaszai csak külső feltételként jelennek meg a tervezés során: az ezeket a szakaszokat *megvalósító vállalatok*, intézetek *nem vettek részt a tervezésben*. Ezért is bizonytalan sokszor egy-egy innováció kutatási háttere, ezért akadályozzák háttér-ipari tényezők egy-egy innovációs terv maradéktalan megvalósulását, ezért akad el egy-egy innováció eredményének leszüretelése a piacon.

Végül az innováció tervezésének jelentősebb fogyatéka az is, hogy kevés a feltárt innovációs ötlet, kialakított koncepció. Úgy tűnik, mintha kényszerpályán mozogna a legtöbb vállalat: a megtervezett innováció szinte az egyetlen lehetőség számára. Természetesen vannak szükségszerű innovációk, másoknak pedig vannak feloldhatatlan személyi, termelési és pénzügyi korlátai. De a vállalati *belső versenyhelyzet nem jellemző* a hazai innovációkra – vagyis az, hogy több innovációs lehetőség és terv közül az optimális valósuljon meg.

Összességében az a következtetés szűrhető le, hogy vállalatainknál az innováció körültekintő tervezése több jellegzetes fogyatékkal is párosul. A tervezés jellege még ma is a beruházásigényes gyártmány- és gyártásfejlesztés klasszikus tervezési módszeré-

nek felel meg. *Alig érvényesül* benne az innovációs lánc *integráló szemlélete* és az innovációs erőter közsönhatásokat kifejező szerkezete. Ezért a tervezés módszerében inkább az operatív innovációs tervek és a kisebb programok, semmint a nagyobb horderejű programok vagy az átfogó innovációs projektek követelményeinek felel meg.

Döntés és kockázatvállalás

Az esettanulmányokban szereplő döntések három szempontból elemezhetők: 1. Milyen döntési kritériumok érvényesülnek bennük? 2. Milyen időátfutással született meg a döntés? 3. Mekkora kockázatot vállalt a döntéshozó? Ezekre a kérdésekre igyekeznek választ adni a következők.

1. A *döntési kritériumok* közül kiemelkedik a fejlett ipari országok technikai szintjének szorosabb követése: az összes döntés mintegy 60%-ának ez a kritérium volt tehát a legfőbb mozgatórugója. A vállalati jövedelem növelése 4 döntés esetében játszott fő szerepet. Ezt követi 3-3 döntés alapvető szempontjaként a diverzifikálás mint biztonsági tényező és a nemzetközi piacon való térnyerés. Végül 2 döntést a piaci igény kielégítése motivált a leginkább. Ezek az eredmények azt mutatják tehát, hogy a nagyvállalatok innovációs döntéseiben az esetek többségében a *fő cél* a fejlett ipari országok *műszaki színvonalának követése* a leszakadás megelőzésére. Ez a törekvés illeszkedik a vállalati stratégiához is. A jövedelmezőség és a piaci eredmény inkább csak korlát a döntésben: ezek adott értéke alatt nem jöhet szóba a műszaki követésre javasolt innováció.

Ezzel szemben a fejlett ipari országok nagyvállalataiban az innovációk elsődleges célja a *komplex versenytársi pozíció* javítása, amelyben ötvöződnék a műszaki, piaci és gazdasági szempontok [2]. A komplex versenytársi pozíció kritériuma közel sem csak az úttörő típusú innovációk döntéseinél érvényesíthető: ez egyre inkább a versenyben maradás feltétele a továbbfejlesztő és a követő innovációk esetében is. A komplex versenytársi pozíció mérlegeléséhez azonban sokkal több információ beszerzésére van szükség a döntés-előkészítés során, mint ha csupán a műszaki követés a döntés fő ismérve. Ezért az innovációs döntések fejlesztésének alapvető feltétele vállalatunknál az *információs feladatok és folyamatok jelentős bővítése*, szervezetségének számottevő fokozása.

2. A döntés időigényét azonban csak növeli a nagyobb információigény. Ezzel szemben a műszaki fejlődés felgyorsulása, a piaci változások fokozódó üteme éppen csökkenti az innovációs folyamat rendelkezésére álló időtartamot, s így a döntéshez szükséges időt is. A *hazai innovációs döntések* – bár szegényesebb információbázisra épülnek – *hosszadalmasak*. Ennek egyik oka az esettanulmányok szerint, hogy a döntés külső feltételei – felügyeleti állásfoglalások, engedélyezési eljárások, a hitelfelvételi és más támogatásszerzési lehetőségek tisztázása stb. – sokszor és számottevően lassítják a döntési folyamatot. Sokszor azonban a külső feltételeknél jelentősebb tényező, hogy a gyors, következetes állásfoglalás belső, vállalati vagy vezetési okok miatt marad el. A vizsgáltak közül az egyik termék innovációja mintegy 2 évet késéttel következetes vezetői döntések hiányában; egy másik termék esetében a tervcél megtárgyalására 1973-ban, a műszaki tervére azonban csak 1976-ban került sor; egy harmadik ter-

mék innovációs ötletének igazgatói tanácsulésen való elfogadása után 1 év telt el az innovációs folyamat tényleges megindításáig.

A versenyképességet fokozó innovációs folyamatok *legdrágább ráfordítása az idő*: az elhúzódo megvalósulás általában jelentősen csökkenti a versenyképességnek azt a szintjét, amelyet a szellemi és a pénzügyi ráfordítások elérhetővé tettek volna. A késés egyik oka a döntések lassúsága. Ezért a döntési folyamatok jobb megszervezése vállalati és gazdaságirányítási szinten egyaránt szükséges.

3. A tervezés és a döntés fontos jellemzője a *kockázatvállalás* mértéke. A vizsgált innovációs folyamatok során vállalt kockázat jellegét és a kockázat csökkentésének eszközeit az 5. táblázat foglalja össze.

Az adatok alapján leszűrhető az a következtetés, hogy a versenypiacok feltételeit alapul véve a 28 innováció közül

- csak 7 innovációs döntés esetében vállalt a vezetés tényleges kockázatot *mind* műszaki, *mind* piaci vonatkozásban; ezek közül 4 innovációs törekvés később sikertelenné vált;
- 9 innovációs döntés esetében vállalt a vezetés tényleges műszaki *vagy* piaci kockázatot; ezek közül 2 innovációs törekvés bizonyult sikertelennek;
- 12 innovációs döntés esetében a vezetés *alig* vállalt kockázatot, mert ennek mind műszaki, mind piaci tényezőit kiszűrte; ennek ellenére ezek közül is sikertelen volt az egyik akció.

A vizsgált innovációs folyamatok azt igazolják, hogy a *csökkentett* mértékű *kockázatvállalás* egyik *oka* több vállalat pénzügyi kockázatviselő képességének alacsony színvonala volt, ami nemegyszer a sikeres tevékenység eredményének központi elvonásából eredt. A mérsékelt kockázatvállalás másik oka már vállalati és igen sokrétű. Az okok közé a kockázat vállalásához szükséges információk hiánya épp úgy beletartozik, mint a kockázatvállalási (vállalkozási) készség alacsony színvonala, vagy azok a szinte megoldhatatlan problémák, amelyekkel pályamódosításkor találja szemben magát a vezető, elsősorban a termelőfolyamatok merevsége és a termelési kapcsolatok hiánygazdálkodásban gyökerező kiszolgáltatottsága miatt. A mérsékelt kockázatvállalásban tehát *szubjektív és objektív* – a gazdaság helyzetéből következő – *okok keverednek*.

Az innovációs döntések során tapasztalt *kisebb* mértékű *kockázatvállalás* viszont egyértelműen a másoló, adott esetben a követő típusú innovációk megvalósítására *predesztinálja* a magyar ipart, amelyekbe még az új piacra való betörés, a piacbővítés vagy a piaci rétegváltás is nehezen fér bele.

Az innováció szervezése

A szervezés igen összetett feladat: magában foglalja a szervezet kialakítását és munkaerővel való ellátásának megtervezését, a szervezet céljait megvalósító munkafolyamatok megszervezését, a működését biztosító rendszerek kialakítását s végül a szervezet életképességéhez szükséges külső kapcsolatok megszervezését. Valamennyi felsorolt részfeladatnak helyet kell kapnia a vállalati innovációk megszervezésében is.

A 28 innovációs esettanulmány elemzéséből kitűnnek azok a jellegzetes szervezési

A kockázatvállalás jellege és a kockázatot csökkentő eszközök

Az innováció ágazati (gyártási ág szerinti) megoszlása	Műszaki kockázat teljes vállalása	Piaci kockázat teljes vállalása	Az innovációs ráfordítás csekély a vállalat éves eredményéhez képest	Know-how-vétel miatt csekély a műszaki kockázat	Visszavásárlás miatt csekély a piaci kockázat	Korábbi vagy importból származó értékesítés miatt kicsi a piaci kockázat	A jobb terméket biztosan megveszik a monopólium helyettől	Központi támogatás csökken-ti a kockázatot	Tőkéstárs csökkenti az innováció kockázatát	A gazdaságirányítás nehézsége miatt szakadt meg az innováció
Vegyipar	4	1	—	1	—	1	1	1	1	—
Általános gép- ipar	2	2	—	1	—	—	1	—	—	—
Járműipar	—	—	1	—	—	—	—	—	—	—
Mezőgépipar	1	—	—	—	—	—	1	—	—	—
Elektrotechnika, elektronika, híradástechnika	—	—	—	1	—	—	1	—	—	—
Műszeripar	6	4	—	1	1	—	3	—	—	—
Textil- és konfekcióipar	2	1	2	2	2	1	—	—	—	1
Élelmiszeripar	—	—	—	1	—	2	—	—	1	1
Összesen	15	8	3	7	3	4	7	1	2	2

6. táblázat

Az innovációs szervezet kialakításának formái

Az innováció ágazati (gyártási ág szerinti) megoszlása	Hagyományos szervezet	Új vállalati szervezet	Témafelelős-rendszer	Innovációs munkacsoport belső tagokkal	Innovációs munkacsoport külső tagokkal	Koordinációs osztály	Termékmenedzser	Az innovációt külső szerve- zet valósítja meg	Az innováció megvalósításá- ban külső szervezet is részt vesz	Az innovációt erre létreho- zott társulás valósítja meg
Vegyipar	—	1	2	1	—	2	1	—	3	3
Általános gépipar	—	—	2	3	—	—	—	—	1	—
Járműipar	—	—	—	1	1	—	1	—	1	—
Mezőgépipar	—	—	—	1	—	—	—	—	—	—
Elektrotechnika, elektronika, híradástechnika	1	—	—	—	—	—	—	—	1	—
Műszeripar	3	2	2	1	—	—	—	1	1	—
Textil- és konfekcióipar	5	1	—	—	—	—	—	—	1	1
Élelmiszeripar	2	—	—	—	—	—	—	—	1	1
Összesen	11	4	6	7	1	2	2	1	9	5

megoldások, amelyeket a vizsgálatba bevont vállalatok alkalmaztak a komplex szervezési feladaton belül, illetve amelyeknek jelentőséget tulajdonítottak egy-egy innováció megvalósulása vagy kudarca szempontjából.

Az innovációs *szervezet kialakítása* változatos képet mutat, amelyet a 6. táblázat érzékeltet. Ebből látható, hogy a felmért folyamatok közül 11 a *hagyományos*³ vállalati szervezetben valósult meg úgy, hogy azt lényegében semmilyen új típusú szervezeti forma nem egészítette ki. (Ebből a szempontból ugyanis nem vehető számításba egy kutatóintézet vagy kereskedelmi vállalat bekapcsolódása az innovációs láncba.) Ez az összes szervezet közel 40%-a. 17 innovációs folyamat viszont a hagyományos vállalati szervezetet kiegészítő vagy attól független szervezeti formában jött létre. *Független* szervezet kiépítésére 4 alkalommal került sor. A hagyományos szervezetet *kiegészítő* új formák pedig viszonylag változatosak, és nemegyszer egymás mellett is léteznek. Ezeket mutatja be a táblázat 3–10. oszlopa. Az innovációs szervezet kialakításának ebből az összképéből megállapítható, hogy a vizsgált vállalatok nagyobb mértékben bízták a kizárólag hagyományos szervezeti formákra az innováció megvalósítását, mint ahogy ezt a versenypiacokon sikeresen innováló külföldi vállalatok teszik [6]. A sajátos innovációs szervezeti formák típusai viszonylag *változatosak*, de az egyes típusok alkalmazása elég *szórványos*. (Különösen, ha figyelembe vesszük, hogy ezek többsége a párhuzamos bevezetésre is alkalmas.) Az interjúk során pedig az is kitűnt, hogy sok esetben a sajátos formák tartalma sem egyezik meg a „nemzetközi normákkal”: így például a munkacsoportok (teamek) összetétele, működésének szabályai, a termékmenedzser feladata és hatásköre elmarad attól, amit a forma valóban hatékony működése kíván. Vagyis a vizsgált innovációs folyamatok tanúsága szerint az innovációs szervezetek kialakításában még *jelentős tartalékok* vannak; ezek feltárása és bekapcsolása az innovációs folyamatokba elsősorban a vezetés feladata.

A vállalati vélemények szerint 5 innovációs folyamat esetében volt nagy jelentősége, hogy olyan szakképzettségű dolgozókat alkalmaztak, amilyenekkel korábban nem rendelkezett a vállalat. 13 esetben került sor munkaerők számottevő és szervezett átképzésére, többnyire a fejlett technológiát átadó vállalat segítségével. A vállalati véleményekben e két tényező egyike sem jelent meg zavarforrásként. Ezzel szemben az innováció vezetőjének alkalmatlanságára csupán egyetlen vállalat mutatott rá, s egy másik hangsúlyozta szerepének fontosságát az innováció sikere szempontjából.

Valószínű, hogy vállalatainkban *aláértékelik az innováció vezetőjének szerepét* az innováció megvalósításában; a versenypiacokon sikeresen innováló külföldi vállalatoknál – igaz, sok vonatkozásban jelentősen eltérő belső és külső feltételek közepette – kulcsszerepet tulajdonítanak az innovációmenedzsernek [8].

Az innovációs *folyamatok szervezése* az esetek zömében vagy belesimult a hagyományos vállalati folyamatok szervezésének gyakorlatába, vagy olyan önálló szervezésként jelent meg, amelyik a már említett klasszikus kutatás-, fejlesztés- és beruházásigényes termelési folyamatok megoldását tükrözte. Az innovációs lánc értelmében átfogó folyamatszervezésre csupán 4 esetben került sor.

A *folyamatszervezésnek* az innovációs lánc egészére való *kiterjesztését* még akkor is

³Hagyományosnak nevezzük a vállalati funkciókat – K+F-t, termelést, kereskedelmi tevékenységet stb. – követő hierarchikus szervezeti formát.

meg kell kísérelni, ha ennek most számos objektív nehézsége van gazdaságunkban (eltérő érdekeltségek, nem illeszkedő szervezeti formák stb.), hiszen a folyamatszervezés mellőzésekor ismét szoftver tényező csökkenti az innováció hardver ráfordításainak már létrehozott eredményét.

A *szervezeti rendszerek* közé az információs, döntési, érdekeltségi és ellenőrzési rendszerek tartoznak. A kockázat kisebb mértékével függ össze, hogy – ismét a verseny piacon sikeresen innováló külföldi vállalatok gyakorlatával ellentétben [6] – az innovációs folyamatnak szinte sehol sem volt kiépített külső információs rendszere. A belső információs folyamatok pedig többnyire a vállalat szokásos információs csatornáin futottak le. Ez alól csak a termékmenedzser és az innovációs munkacsoportot (teamet) foglalkoztató vállalatok jelentettek kivételt. A döntési rendszerre általánosan jellemző volt, hogy kisebb jelentőségű döntéseket is magasabb szinten hoztak: ez a már említett hatáskörkérdéssel függ össze. Az érdekeltségi rendszerek csak 3 esetben ösztönözték kiemelten és a feltételeket előre kitűzve az innováció megvalósítását. Az ellenőrzés nem szerepelt zavarforrásként az esettanulmányokban és az interjúkban. Ennek oka valószínűleg az, hogy egy innovációs folyamat megakadásakor a végrehajtók – éppen a központosított döntési rendszer miatt – ezt azonnal jelezték a vezetésnek. Az ellenőrzés kérdésének másik oldala viszont a vezetők túlterhelése, hiszen semmilyen döntésre nem hivatott végrehajtásban nincs tere a korszerű ellenőrzési módszereknek sem (például az önellenőrzésnek). Mindez alátámasztja, hogy a hazai innovációk *szervezeti rendszerei* összességükben *fejletlenek*; ebben is megnyilvánul tehát a hazai szervezési kultúra alacsony színvonala, s az ezt kiváltó gazdasági, irányítási és vezetési okok.

Az innovációs folyamat megvalósításához szükséges *külső kapcsolatok* szervezése számos tárgyi feltételbe ütközik: például a kutatóhelyek érdekeltségének hiányába, a háttérparagatékos szállítókésztségébe, a kereskedelmi szervezetek műszaki szakismeretének hiányosságaiba stb. Ezeket szinte valamennyi olyan vállalat felsorolta, amelynek külső kapcsolatokat kellett kialakítania az innovációs folyamat megvalósítására. Az ilyen jellegű kérdések megoldása kétségtelenül túlmutat a vállalati szférán: ez gazdaságszervezési és szabályozási feladat is.

A külső kapcsolatok szervezése azonban vállalati feladatot is tartalmaz: az innovációs lánc átfogó (integrált) tervezéséből következő *munkamegosztás komplex megszervezését*, ami nem gazdaságirányítási feladat.

A megvalósítás irányítása és értékelése

Az esettanulmányok összefoglalták az innovációs folyamatok irányításának fontosabb tanulságait is, s ez a téma az interjúkban is szerepelt. Ennek keretében az irányítás következő feladatainak és tényezőinek vizsgálatára került sor:

- a vezető innovációval kapcsolatos szemlélete, magatartása,
- a vezető emberi tényezőket formáló tevékenysége,
- a külső (vállalaton kívüli eseményekről szóló) tájékozódás és
- belső tájékozódás, amelyek az információs rendszer segítségével valósulnak meg,
- a vállalaton belüli kommunikálás,

- operatív döntések,
- a végrehajtás közvetlen (operatív) irányítása és koordinálása,
- a végrehajtás ösztönzése (többek között az érdekeltségi rendszerrel) és ellenőrzése.

Az eredményeket a 6. táblázat összesíti, amelynek feladatai azt jelzik, hogy a vállalat vezetői szerint a sikeres innovációs folyamatokban az irányítási funkciók (tényezők) közül *legnagyobb jelentősége* a vezetői szemléletnek és magatartásnak, a külső (műszaki és piaci) tájékozottságnak és az ezt szolgáló információs rendszernek, valamint a vállalati tevékenységek koordinálásának van. A siker ellenére ezekben a folyamatokban *a legnagyobb visszahúzó erő* az innovációban részt vevők nem megfelelő ösztönzése. Az innovációs törekvések sikertelenségének fő belső irányítási oka pedig a fogyatékos külső tájékozódás, illetve az ehhez szükséges információs rendszer fejletlensége.

Az innovációs lánc és erőter elemzése

Az innovációs folyamatok vizsgálatát az innovációs lánc és erőter elemzése követte. Ez – más szempontokból kiindulva – részben megerősítette a folyamatok vizsgálatából levont következtetéseket, részben új megállapításokhoz vezetett. Befejezésül összefoglaljuk a kutatásnak ezeket a fontosabb eredményeit.

Az innovációs lánc első eleme a *műszaki trend- és piackutatás*. Mindkettőnek általános irányzatokat és konkrét jelenségeket is fel kell tárnia. Műszaki területen a vállalatok jól érzékelték az általános irányzatokat. A műszaki fejlesztés kézzelfogható eredményeit, nevezetesen a versenytársak és a partnervállalatok fejlesztéseit már korántsem hiba nélkül mérlegelték: az egyik innováció például ezért került légüres térbe az export szempontjából, egy másik exportképességét pedig ugyanez veszélyeztette az ár szempontjából.

A piaci trendek és rövid távú jelenségek felmérése volt az innovációs lánc első elemének kritikus pontja. Négy innováció kudarca a hosszú távú gazdasági és piaci folyamatok figyelmen kívül hagyására vezethető vissza. Újra igazolódott, hogy nem elég, ha az innováló az irányító szervektől és a partner vállalatoktól szerzi be az információkat az értékesítés lehetőségeiről: ez is több innovációs törekvés bukásának volt az oka. A folyamatok részleteinek tanulmányozása pedig azt bizonyította, hogy vállalataink még nem rendelkeznek olyan apparátussal és technikai tudással, amely a megfelelő színvonalú piacismeret önálló megszerzéséhez szükséges, különösen a versenypiacok vonatkozásában.

Az innovációs lánc következő szakasza, a *kutatás*, számos nyitott kérdést vetett fel, különösen akkor, amikor főprofilú kutatóhely kapcsolódott be a folyamatba. Több esettanulmány bizonyította, hogy ezen a ponton megszakadt az innovációs lánc, mert a kutatóintézetet nem ösztönözte eléggé az érdekeltsége az iparral való együttműködésre: jövedelmezőbb számára, ha kutatási eredményeit saját termelésében valósítja meg és értékesíti. Az érdekeltség hiánya abban is szerepet játszik, hogy a kutatóintézetek kevésbé ismerik az ipar termelési lehetőségeit, problémáit; ezért kidolgozott megoldásait sokszor nem lehet alkalmazni a gyártási folyamatokban.

A fejlesztés egyik formája a licenc- és know-how-vásárlás, valamint a nemzetközi ipari kooperáció. A vizsgált innovációs folyamatokban főként az utóbbi igazolta a várakozásokat. Ennek feltétele viszont az átgondolt szerződés megkötése és a jól szervezett végrehajtás volt. A sikeres kooperáció egyszerre tette lehetővé a termék, a technológia, a szervezet és a piac megújítását, s jelentős mértékben bővítette a vezetéstechnikai ismereteket is. De a kooperáció a visszavásárlás révén kockázatot is jelentett: a rosszul választott partner, aki visszavonta vásárlási szándékát, lassította vagy megakadályozta az innováció megvalósulását. A jól megválasztott partner és a sikeres együttműködés viszont ahhoz vezetett, hogy egy kooperációt közös vállalkozássá tudtak továbbfejlesztteni, a külföldi partner tőkével is beszállt a magyarországi kiegészítő létesítmény megépítésébe.

Az innovációs lánc jellegzetes szakadási pontja a *beszerzés*. A vizsgált folyamatokban nem az importkorlátozás volt a szakadások fő oka, bár az egyik esetben ez is éves késést okozott, ami már az egész innovációs folyamat sikerét veszélyeztette. A szakadások legfőbb előidézője az ipari háttér fejletlensége és fogyatékos szállítókészsége volt. Sok esetben emiatt volt szükség jelentős tőkés importra, ami nem kis mértékben rontotta az innováció gazdasági eredményét. Ezen a területen azonban nem mindig a kisebb műszaki felkészültség a probléma gyökere. A „háttéripár” sokszor nem érdekelt abban, hogy kis sorozatban gyártson különleges minőségű anyagokat, alkatrészeket, részegységeket. Ez az érdektelenség válik népgazdasági szinten jelentős veszteséggé a drágább tőkés import miatt. Kétségtelen, hogy az innovációs lánc *háttériparelemében* az innovációs képesség fokozásának *jelentős tartaléka* rejlik. Ennek feltárása és mozgósítása részben gazdaságszervezési és -szabályozási feladat. Maguk az innováló vállalatok is létrehozhatnak azonban olyan szerződéses *együttműködési formákat*, amelyek növelik a háttéripár érdekeltségét az innováció megvalósulásában.

Az innovációs lánc termelővállalaton belüli szakadási pontja a K+F, a termelő, értékesítő és gazdálkodó *szervezetek együttműködése*. A felmérés tanúsága szerint ez a kérdés részben túlmutat a vállalati szférán: a gazdasági szabályozás túl élesen választja szét a fejlesztést (ez puha forintból valósul meg) és a beruházást (ami kemény forintból történik). Márpedig a beruházás az innováció bevezetése, realizálása a termelésben. Ez a kettősség sokszor erősen lelassítja az innovációs folyamatot. A lánc megszakadásának azonban vállalati okai is vannak. Bebizonyosodott: *alapvető* egy olyan vállalati *léggör és érdekeltség* kialakítása, amelynek eredményeként a vállalati társszervezetek mindegyike támogatja az innovációt. Ehhez az is szükséges, hogy a piaci igényt és lehetőségeket, a költség- és ártényezőket stb. ismerő szervezetek már a fejlesztés megkezdésétől beleszólhassanak az innováció folyamatába. Ez különösen az egyik vizsgált termék innovációjának tanulsága: ennél jelentős áresés következett be a piacon, a belső kommunikáció hiányában azonban a fejlesztés költségkorláta nem követte a világpiaci árat. Végül a kereskedelmi szervezet élesen opponálta az innovációt az irreális piaci ár-elképzelések miatt. Más termék esetében a belső érdekeltségi rendszer hiányosságai teremtetek olyan helyzetet, hogy a termelés – az átállási idő és a munkaigényesség növekedése, a kezdetben várhatóan nagyobb selejtarány stb. miatt – az innováció ellenlábasként lépett fel. Mindez ahhoz a következtetéshez vezet, hogy az innovációs lánc termelővállalati szakaszán belül a *szakadás* többnyire a *vállalatvezetés hibájából* következik be; az ilyen szakadások felszámolása *mindenkor* a vállalatvezetés feladata.

Külön problémakör az ipari és a kereskedelmi s ezen belül a külkereskedelmi vállalatok kapcsolata. A vizsgált folyamatok során kitűnt: sokszor elnagyolt a külkereskedelmi vállalat piacismerete, hiányosan továbbítja a piaci információkat, és fogyatékosak a külkereskedők műszaki ismeretei. Ezzel szemben a külkereskedelmi vállalatoknál folytatott interjúkban a termékek gyenge minőségét, a versenyképességet rontó nagy anyagtartalmat és energiaigényt, a gyártmányszerkezet lassú átalakulását, a piachoz való nehézkes alkalmazkodást, a szállítókészség hiányosságait és a túlzott árelképzeléseket emlegették.

Az ipar és a kereskedelem szervezetének és szabályozásának kérdései, valamint a két ágazat vállalatainak belső szervezeti, irányítási és káderproblémái tehát kivétel nélkül előbukkannak az innovációs folyamatok vizsgálatakor is. Ám ezzel a tehertétellel a csak *másoló vagy követő* típusú innovációk nemzetközi versenyképességét is *nehéz megteremteni*.

Az innovációs lánc következő szakasza a *fogyasztás*. Az esettanulmányokból kitűnt, hogy igen ritka a vásárlási és fogyasztási tanulságok visszacsatolása a fejlesztéshez és az értékesítéshez, pedig ez a rugalmas gyártmány- és piacstratégia egyik alapvető feltétele.

Az innovációs lánc végül népgazdasági szinten az *innovációtánszferrel és szétsugárzással* együtt értékelhető. Ezért a gazdaságirányítás szintjén az innovációs javaslatok és tervek versenyztetésében, az innovációs folyamatok *megítélésében és támogatásában mérlegelni kell* a transzfer és a szétsugárzás szerepét is. Ekkor nyílik lehetőség arra is, hogy a gazdaság- vagy iparpolitikai szempontból kívánatos innovációk központi pénzügyi támogatását csökkentsék: arra ösztönözzék a transzferből és a szétsugárzásból hasznos húzó vállalatokat, hogy kezdettől fogva vegyenek részt az innováció terheinek viselésében [2].

A felmérés során készített esettanulmányok lehetővé tették több következtetés levonását az *innovációs erőter* vonatkozásában is.

- A külső erőter tényezői közül a gazdaságirányítás többnyire kettős késéssel követte a versenypiacokon kialakult általános irányzatokat. Sokszor későn ismerte fel az irányzatot (illetve annak tartós voltát), s csak helyesbítések után alkalmazta azokat az eszközöket, amelyek – többé-kevésbé – hatékonyan ösztönzik a vállalatokat az igazodásra.

- A felügyeleti szerv erőterben betöltött szerepe elsősorban az értékelés tekintetében jelzett gondokat: sem a vezetői, sem a vállalati tevékenység megítélésében nem kapott elég súlyt a megújulási képesség, az innovációk tervezése és megvalósítása. Pedig a felügyeleti szerv a vezető kinevezésén és értékelésén keresztül ugyanolyan alapvetően hat a belső erőterre, mint más tényezőkön keresztül a gazdaságirányítás. Ezt pozitív vagy negatív példájával szinte mindegyik innovációs folyamat bizonyította.

- A belső erőter tényezőinek sorában az interjúk bizonyították, hogy a vállalatok vezetői kevésbé ismerik a vállalatok innovációs készségét és képességét növelő sajátos vezetési és szervezési módszereket: a versenypiacokon szélesebb körben bevezetett 10 módszer közül átlagban csupán kettőt tudtak azonosítani főbb jellemzőik alapján.

- Az emberi tényezők területén igen szorosnak tartották a vezetők a szakképzettség, a munka- és minőségi fegyelem, a munka- és az általános kultúra, valamint az egyéni értékrend (egyéni érdek) kapcsolatát. Ezt a gondolatmenetet követve az innovációs készség és képesség növelése kultúrpolitikai feladat is, ami visszavezet az erőter oktatási infrastruktúrájához.

– Végül az *eszköztényezőkkel* kapcsolatban azt domborították ki az esettanulmányok, hogy a termelőeszközök helyenként 5–15 éves technikai elmaradottsága hátrányosan hat az erőtér szinte valamennyi tényezőjére: korszerűtlen technikát nem lehet sem korszerűen irányítani, sem hatékonyan és az egyének aspirációját kielégítve működtetni. A vállalati szinten kialakult technikai rések felszámolásakor, a felzárkózásakor azonban figyelembe kell venni a fejlesztési erőforrások kritikus tömegét: ennek volumene alatt csak periferiális innovációt lehet megvalósítani, amelynek az a jellegzetessége, hogy érintetlenül hagyja az erőtér számos, a vállalat és a gazdaság számára egyaránt fontos tényezőjét.

A vállalati innovációs folyamatok vizsgálata és az elemzés néhány bemutatott eredménye várhatóan főként a vállalatok vezetőiben vet majd fel gondolatokat. Ez a kutatás jellegéből is következik. De talán megfontolásra érdemes néhány megállapítás, következtetés a gazdaságirányítás szintjén is, hiszen rávilágít a gazdaságunk fejlődése szempontjából legszámottevőbb vállalati folyamatok néhány sajátosságára. Márpedig csak e folyamatok mélyreható ismeretében lehet a jelenleginél nagyobb biztonsággal törekedni a tervszerű megváltoztatásukra, ami a magyar gazdaság hatékonyabb működtetésének egyik alapvető feltétele.

IRODALOM

1. Andics Jenő–Rozgonyi Tamás–Vecsenyi János (szerk.): Az innovációs folyamat társadalmi-gazdasági tényezői népgazdaságunkban. I–II. OMFB, Budapest, 1982, 121 és 78 old.
2. Hoványi Gábor: Az innováció megítélésének újabb szempontjai Nyugaton. Iparpolitikai Tájékoztató, 1983, 7. sz.
3. Magyar Tudomány, 1981, 4. sz. 241–299. old. Innovációs célszám Pál Lénárd, Andics Jenő, Farkas János, Nagy Aladár, Szántó Borisz, Kádas Kálmán, Pataki Ferenc, Vámos Tibor, Kozma Ferenc, Mezey Barna és Kulcsár Kálmán tanulmányai-val.
4. Mansfield, E.: The economics of technical change. Norton, 1968.
5. Müller, V.–Schienstock, G.: Der Innovationsprozess in westeuropäischen Industrieländern. Drucker u. Humbolt Verlag, Berlin–München, 1978, 296 old.
6. Reale, I.–Livian, Y. E.: Les structures favorable à l'innovation. Revue Française du Gestion, 1980, 24. sz.
7. Stroetmann, K. A. (ed.): Innovation, economic change and technology policies. Birkhauser Verlag, Basel–Stuttgart, 1977, 349 old.
8. Wolff, M. F.: Welcome to my matrix. Research Management, 1982, 6. sz.

AZ IPARVÁLLALATOK INNOVÁCIÓS KÉPESSÉGE ÉS INFORMÁCIÓS RENDSZERE

A hazai iparvállalatok innovációinak sikere — az ezzel kapcsolatos kutatások szerint — jelentős mértékben függ a vállalatok információellátottságától. Az információ szerepe az innovációk megvalósításának teljes folyamatában végigkísérhető. Információ szükséges az innovációs lehetőségek megismeréséhez, a legtöbb előnyt kínáló megoldás kiválasztásához, a tervezett innováció realizálásának mérlegeléséhez, a végrehajtás feladatainak ellátásához, az innovációs program aktualitásának folyamatos ellenőrzéséhez és a befejezett innováció eredményeinek és tanulságainak számbavételéhez.

Információszerzési lehetőségek

Az innovációkhoz szükséges információkat a vállalat kétféle módon biztosíthatja. Felhasználhatja a saját információs rendszere által folyamatosan beszerezett és feldolgozott s így készenlétben álló, lehívható információkat, valamint beszerezhet az innovációt megalapozó és segítő információkat a felmerülő igény, illetve a lehetőség szerint.

A valóságban e két megoldás nem egymást kizáróan, hanem egybefonódva jelentkezik, az egyik bizonyos fokig pótolhatja is a másikat. A két módszer relatív súlya azonban az egyes innovációk információval való kiszolgáltatásánál nem közömbös. Az automatikusan és a „kézi vezérléssel” beszerezett információk kiegyensúlyozott aránya elsősorban a vállalatok információs rendszerének fejlettségén múlik. Ahhoz ugyanis, hogy a vállalat időben ragadja meg a számára optimális innovációs lehetőségeket, folyamatosan kell információkkal rendelkeznie a vállalaton kívüli — piaci, műszaki, gazdasági — környezetről. Hasonlóképpen állandóan érzékelnie kell a vállalaton belüli feltételek működését befolyásoló változásait, és tisztában kell lennie korábbi tevékenysége eredményével.

A rendszeres informálódás az innovációk megindítását követően is fontos. Ez szükséges ahhoz, hogy a vállalat a külső, illetve a belső környezetben az időközben bekövetkező változások megismerése és értékelése révén megfelelő időben korrigálja az egyes innovációk menetét, s adott esetben — például az innováció leállításával — egy későbbi, nagyobb veszteséget megelőzzön.

Fejletlen vagy rosszul működő információs rendszer esetén egyedileg kell biztosítani a szükségesnek vélt információk túlnyomó részét. Alkalmi intézkedésekkel azonban az innovációkhoz szükséges összes információnak csak egy részét lehet megszerezni. Az egyedi megoldásokkal beszerezett információk elsősorban az innovációk „technikai” értelemben vett megvalósítását biztosíthatják, rendszeres gyűjtés és feldolgozás

hiányában viszont csak kevés információ szerezhető be az innovációkat elindító döntések előkészítéséhez, elsősorban a végső versenyképességet befolyásoló tényezőkről, illetve ezek változásáról. Így tehát megnő a kockázata, hogy a vállalat csak késve érzékeli az innováció szükségességét, nem értesül a kínálkozó lehetőségek mindegyikéről, nem az optimális megoldást választja, s nem hajtja végre a szükséges módosításokat, vagy éppenséggel nem tudja a megkezdett innovációt megvalósítani. Az információs rendszer fejletlenségét végső soron az egyes akcióknál bekövetkező veszteség vagy a lehetségesnél kisebb nyereség jelzi.

A vállalati információs rendszerek vizsgálata

Az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportjában a közelmúltban folytatott, az innovációkat információs szempontból vizsgáló kutatás nagy figyelmet szentelt annak, hogy feltárja a hazai iparvállalatok információs rendszerének fejlettségi színvonalát. A vizsgálat eredményei öt véletlenszerűen kiválasztott hazai iparvállalat¹ összesen 85 – különböző területen és eltérő beosztásban dolgozó – vezetőjével készített interjú, a beszélgetést követően kitöltött 62 kérdőív, valamint további öt vállalatnál folytatott konzultáció adatain alapulnak.

Az információs rendszer megismeréséhez mindenekelőtt az egyes szakterületek *információval való ellátottságát* és az egyes területek között megvalósuló információcserére *hiányosságait* kellett feltárni. A feladat elsősorban nem a szakterületek „abszolút” minősítése volt, hanem a különböző vállalati részlegek informáltságának összemérése az egyes vezetők véleménye alapján és ezáltal az információs rendszer *erős és gyenge oldalainak* feltárása.

A funkcionális egységek informáltságát döntően a többi vállalati egységgel kialakított, valamint a vállalaton kívüli információs kapcsolataik *kiegépítettsége* határozza meg. Az információs rendszer fejlettségét az egyes szakterületekre háruló információs *feladatok* pontos ismerete, az ezek ellátásában való *érdekeltség*, valamint az informálódáshoz szükséges *objektív feltételek* megléte is jelzi. A rendszer hatékony működéséhez azonban az is szükséges, hogy az egyes vezetői szintek eltérő feladataiból következő információigénynek megfelelően, *szelektíven* szállítsa az információkat a hierarchia különböző fokaira.

A vállalaton belüli információs kapcsolatok színvonala

A kérdőívet kitöltő vállalati vezetőknek 1-től 5-ig terjedő skálán kellett jellemezniük a fejlesztési, a kereskedelmi és a gazdasági részleg, a termelésirányítók,² valamint a vállalat

¹ A gép- és könnyűiparban kiválasztott öt vállalat, amely biztosította a kutatás feltételeit, 2–13 ezer főt foglalkoztat. A minimális létszámot az indokolta, hogy kisebb vállalatok körében lehetett számolni formalizált innovációs rendszer létevel.

² Az innovációkhoz szükséges információk szempontjából ezek a funkcionális területek játsszák a főszerepet: az interjúk során és a kitöltött kérdőívekben nem merült fel olyan mozzanat, amely ezektől eltérő területekre irányította volna a figyelmet.

lat központjának és gyáregységeinek informáltságát. A kapott válaszokat az 1. táblázat tartalmazza.

1. táblázat

Az egyes vállalati területek informáltságának megítélése a válaszadók szerinti csoportosításban (átlagértékek)

A válaszoló vezetők csoportjai	Minősített vállalati területek					
	központ	gyárak	műszaki	termelési	gazdasági	kereskedelmi
Műszaki	4,2	3,4	3,2	2,9	3,2	3,2
Termelési	3,8	2,9	3,2	2,9	3,2	3,2
Gazdasági	4,0	3,2	3,5	2,9	3,6	3,2
Kereskedelmi	3,9	3,1	3,2	3,1	3,3	3,9
Központ	4,1	3,3	3,5	3,1	3,4	3,5
Gyárak	3,7	2,8	2,3	2,5	2,9	2,9

Az adatokból látható, hogy a gazdasági, kereskedelmi és műszaki vonal informáltsága lényegében megegyezik, a termelési vonalé viszont érzékelhetően rosszabb. Az információs rendszer legfelső vezetőknél összpontosuló erőteljes *centralizáltságot* jelzi, hogy a kérdőívet kitöltő vállalati vezetők szerint a „központ” informáltsága nemcsak a gyáregységeknél, hanem valamennyi funkcionális területénél jobb.

A vizsgálatba bevont vezetők kérdőívre adott válaszaiból, valamint a beszélgetések során elhangzott észrevételeikből kiderült, hogy önmaguk informáltságáról a *kereskedelmi* területen dolgozók vannak a legjobb véleménnyel, mivel értékelésük jobb, mint más területek szakembereinek a kereskedelemről kialakult képe. Az interjúk szerint ez a megelégedettség elsősorban abból ered, hogy informáltságukat csupán a saját munkájuk végzéséhez szükségesnek tartott információk tükrében mérték le, s kevésbé vették figyelembe, hogy mit vár tőlük a többi terület a piaci szempontok jobb figyelembevételéhez.

A vállalaton belüli információáramlás elégtelenségére és az információs igények tisztázatlanságára utal, hogy a többi terület által a kereskedelmi részlegtől hiába várt információk köre igen széles, a „hiánylistán” egyaránt megtalálhatók a piaci helyzetről, az árak alakulásáról, a versenytársakról, a vevők jövőbeli szándékairól, a fejlesztéshez, illetve a termeléshez szükséges inputtényezők kínálatának alakulásáról, a piaci megjelenés sikerét vagy kudarcát kiváltó okokról stb. tudósító információk. A nem kereskedelmi területek vezetői egybehangzóan hangoztatták, hogy a kereskedők a vevőkkel és a szállítókkal folytatott tárgyalások során szerzett értesüléseiket sem továbbítják.

A kifogások nagy része a marketingtevékenység hiányosságaira irányítja a figyelmet. Ennek jelentőségét kiemeli, hogy a piaci jelzések megismerése a sikeres innovációk megvalósításának alapvető feltétele. A konkrét innovációk vizsgálata során kiderült, hogy a piaci információk elégtelensége egyaránt megnehezítette az innovációk elindítá-

sát, a menet közbeni pályamódosítást, a piaci megjelenést, valamint a megvalósított innováció eredményének értékelését.

A marketinginformációk fehér foltjai részben arra vezethetők vissza, hogy a vizsgálatba vont vállalatoknál *ki sem alakultak* vagy az elmúlt évek során formailag *elsorvadtak* az ilyen információk szolgáltatására képes szervezeti egységek. A még meglevő szervezetek pedig csak kevésbé tudtak a marketingkutatásokra koncentrálni, mivel idejük nagy részét operatív feladatok végrehajtása és a főhatóságok informálása köti le. Mindez végső soron azt jelzi, hogy — legalábbis — a felkeresett vállalatok nem érzékelik elég erőteljesen a marketinginformációk hiányát, hiszen tevékenységüknek nem a piac az elsődleges mozgatórugója.

A gazdasági területen dolgozó vezetők mindenekelőtt az árképzés és a nemzetközi összehasonlítás körében jeleztek információs problémákat. A többi terület ezzel szemben felröptette a gazdasági vezetőknek, hogy nem biztosítanak elegendő információt a megvalósult üzletek hatékonyságának gyors lemeréséhez, a tervezett fejlesztések várható gazdaságosságának megítéléséhez és a vállalatban belüli termelőrészelemek önelszámolási törekvéseinek megalapozásához.

A gazdasági információk előállítását és továbbítását nemigen könnyíti meg a több vállalatnál is meglevő számítógép: ezek elsősorban adatrögzítésre, nyilvántartásra alkalmasak, s csak kevésbé használhatók gazdasági kalkulációk és elemzések készítésére, gyártási folyamatok programozására.

A kérdőívet kitöltő *műszaki* vezetők közel háromnegyede jelezte, hogy munkájának van olyan része, ahol gondot okoz az információk hiánya. Vállalatukon belül igen kevés segítséget kapnak a műszaki haladás nyomon követéséhez és előrejelzéséhez. A különböző szabadalmak, tanulmányok, a más vállalatoknál, kutatóhelyeken folyó kutatások megismertetése sok esetben nem inspirálja a fejlesztési munkát, hanem *defenzív módon* történik, azaz célja mindössze a már létrehozott műszaki megoldások újszerűségének ellenőrzése. A vállalati műszaki könyvtárak és műszaki információs részlegek jelenleg több helyen csak névlegesen segítik elő a műszaki jellegű informálódást. Ennek oka a megfelelő prospektus- és gyártmánykatalógus hiánya, valamint a hivatásos információszolgáltató intézményekkel és a kutató-fejlesztő cégekkel kizárólag adminisztratív kapcsolatra szűkült együttműködés. Mindezek súlyát jelentősen növeli, hogy az innovációk kiválasztásakor, megtervezésekor és megvalósításakor a műszaki információk *meghatározó szerepet* játszanak.

A kiemelten vizsgált négy funkcionális terület közül a válaszadók — és maguk a termelésirányítók is — a *termelési* terület információit tartották a leghiányosabbnak. A termelésirányítók a gyártási folyamat előkészítésével, programozásával és végrehajtásával kapcsolatban — tehát munkájuk *minden területén* — egyaránt hangsúlyozták az információk hiányát. Feltehetőleg a termelésirányítás alacsony gépesítettsége, a hiánygazdaság körülményei között gyakori kényszerhelyettesítés, valamint az egymásra épülő tevékenységeket végző szervezeti egységek eltérő érdekeltsége együttesen okozza a termelés „alulinformáltságát”. A negatív véleményeket alátámasztja az is, hogy a vizsgált innovációk esetében a gyártási folyamat megszervezéséhez és irányításához szükséges információkat zömében *csak egyedi intézkedésekkel* tudták a vállalatoknál biztosítani.

Összességében megállapítható, hogy a különböző területek saját és egymással szem-

beni információigényének nagyarányú kielégítetlensége érzékenyen érinti az innovációs tevékenységet; a megvalósuló innovációkhoz elengedhetetlenül *szükséges információk jelentős részét pedig nem a vállalati információs rendszer szolgáltatja*. Ezeket a vezetők egyedi megoldásokkal, egyéni akciók révén – azaz önálló módon – biztosítják maguknak.

Az információs rendszer szervezettsége

A vállalati információs rendszereket a továbbított információk tartalmán kívül az is jellemzi, hogy a különböző pályákon haladó információk *mennyire szervezetten* jutnak el a címzettekhez. Ettől függ ugyanis, hogy a szükséges ismeretek beszerzése mekkora és milyen jellegű erőfeszítést igényel. Az információáramlás szervezetségéről kialakult véleményeket mutatja be a 2. táblázat.

2. táblázat

A vállalatok részlegei között kialakult információs kapcsolatok szervezettsége
(válaszok a válaszadók százalékában)

A válaszoló vezetők csoportjai	Jól szervezett	Részben szervezett	Kevésbé szervezett	Szervezetlen	Nem választott
Műszaki	0	54	27	11	8
Termelési	0	44	55	0	0
Gazdasági	0	90	10	0	0
Kereskedelmi	6	65	12	6	12
Igazgatók*	6	70	18	0	6
Főosztályvezetők	0	68	27	0	5
Osztályvezetők	0	48	26	17	9
Központ	2	69	16	4	8
Gyárak	0	31	54	15	0

*A kutatás a hierarchikus szinteket három kategóriába sűrítette. Az igazgatók elnevezés a vállalati központban dolgozó igazgatókat és helyetteseiket, az egyes gyárak, gyáregységek igazgatóit fedi. A főosztályvezetők kategóriába tartoznak a főosztályvezetők, helyetteseik, a főosztályi rangú irodák vezetői, a műszaki-gazdasági tanácsadók és a gyári főmérnökök. Az osztályvezetők elnevezés az előző kategóriákba nem tartozókat – osztályvezetőket, csoportvezetőket stb. – jelöli.

A válaszadók 61%-a ítélte úgy, hogy vállalatuk egyes részlegei között az információáramlás csak *részben* szervezett, 24%-uk szerint pedig csak *kevésbé* szervezett.

Az információknak a legfelső szinten és a vállalati központban való – már említett – *centralizáltságát* erősíti meg, hogy a magasabb beosztású, valamint a központban dolgozó vezetők többi kollégájuknál sokkal pozitívabb képet festenek az információs kapcsolatok szervezetségéről.

A szervezettséget más szempontból az érzékelteti, hogy a különböző területeken és

beosztásban dolgozók információik mekkora hányadát kapják, illetve szerzik meg intézményesen vagy informális úton. A válaszokból leszűrhető, hogy az informális csatornákra igen nagy feladat hárul, hiszen a hivatalos kapcsolatok a szükséges információknak átlagosan csak 57%-át teremtik elő.

Nem azonos azonban az egyes területek intézményes információellátása. A *gazdasági* területen dolgozók az információknak átlagosan a háromnegyedét hivatalosan kapják meg. A *kereskedelmi* területen a hivatalosan kapott információk aránya a felhasznált információk felét sem éri el, ami jelzi, hogy a piaci információk hiányosan épültek ki.

Az információkhoz való intézményes hozzájutás lehetősége a *legalacsonyabb* beosztású és *legrövidebb* ideje az adott vállalatnál dolgozó vezetők esetében a legkisebb. Az öt évnél rövidebb ideje a vállalatnál dolgozó vezetők például felhasznált információinak csak alig több mint egyharmadát szerzik be hivatalos úton.

A kérdőívek segítségével arról is képet alkothattunk, hogy a szervezettség jelenlegi fokán elsősorban mitől függ az, hogy valaki jól informált-e a vállalatánál vagy sem. A válaszolók ezzel kapcsolatos véleményét a 3. táblázat mutatja be.

3. táblázat

**Az informáltság szintjét meghatározó tényezők
(a tényezőket említők aránya a válaszadók százalékában)***

A válaszoló vezetők csoportjai	Meghatározó tényezők						Nem választott
	munka- kör	beosztás	szakértelem	társadalmi funkció	baráti kapcsolatok	egyéni ambíció	
Műszaki	46	42	15	19	50	77	0
Termelési	44	77	44	11	11	66	0
Gazdasági	60	40	50	10	40	20	0
Kereskedelmi	53	41	35	12	41	53	0
Igazgatók	35	53	47	6	18	59	0
Főosztályvezetők	45	45	32	18	45	55	0
Osztályvezetők	65	43	17	17	52	65	0
5 évnél rövidebb ideje van a vállalatnál	70	30	20	20	60	50	0
5–20 éve van a vállalatnál	61	87	30	17	52	52	0
20 évnél régebben van a vállalatnál	28	52	28	10	21	62	0
Központ	51	47	33	12	37	55	0
Gyárak	38	54	23	23	54	77	0

*Egy válaszoló több tényezőt is megjelölhetett.

A táblázat adataiból látható, hogy az információhoz jutás *nem kizárólag a munkakör és a beosztás függvénye*. A munkakört, illetve a beosztást ugyanis a válaszadók nem egészen a fele tartotta fontosnak az információszerzésnél. Ennél nagyobb jelentőséget tulajdonítottak az *egyéni ambícióknak*. Azaz a jelenlegi körülmények között meglehetősen sok múlik az egyes emberek ügybuzgalmán, ügyességén, kapcsolatain vagy élelmességén. Ezt mutatja, hogy a válaszlehetőségek között a *baráti kapcsolatot* a vezetők 40%-a tartotta fontosnak, ami nem sokkal marad el a munkakör és a beosztás jelentőségétől. Mindebben az egyes funkcionális területeken dolgozók véleménye is érzékelhetően különbözik. A *gazdasági* területen dolgozók — mivel információiknak az átlagosnál jóval nagyobb hányadát szerzik be hivatalosan — a munkakört jelölték meg legnagyobb súllyal. A *műszaki* területen dolgozó vezetők ugyanakkor nagyobb jelentőséget tulajdonítottak az egyéni ambícióknak és a baráti kapcsolatoknak, azaz a műszaki téren felhasznált információk jelentős mértékben *informális* csatornában áramlanak.

A *baráti kapcsolatok* jelentősége egyébként a vezetői hierarchián lefelé haladva jelentősen nő, ami az információs rendszer kiépületlenségére, az információk legfelső vezetői szintű „monopolizáltságára” utal. A vállalatoknál eltöltött idő növekedésével viszont *csökken* a baráti kapcsolatok jelentősége, ami feltehetően e kapcsolatok „intézményesülésével” és az eltöltött idő növekedésével gyakran együtt járó magasabb vezetői poszttal magyarázható. Figyelmet érdemel, hogy a legrövidebb ideje a vállalatnál dolgozó vezetők — akik többségükben az alsóbb vezetői posztokat töltik be — jóval nagyobb szerepet tulajdonítottak a *munkakörnek*, mint régebben ott dolgozó kollégáik. Azaz, ez a vezetői réteg még bízik a munkakör révén automatikusan elérhető jobb informáltság lehetőségében.

Összességében az információs kapcsolatok szervezettségét meglehetősen alacsony színvonal jellemzi. A szükséges információk — szervezett kapcsolatok híján — nem jutnak el az egyes szakterületek különböző vezető posztjaira az információs rendszer „önmozgása” révén. Vagyis az informális kapcsolatok jelentősége — s ezzel az innovációkhoz felhasználandó információk megszerzésének esetlegessége — igen nagy.

Az intézményes információhoz jutás *esélyei* azonban a vezetői hierarchia különböző szintjein nem egyformák. A szükséges információk túlnyomó része ugyanis csak a legfelső vezetőkhöz jut el. Az információáramlás *centralizáltsága* ugyanakkor megnehezíti mind a *szakapparátusok* révén elérhető előnyök kihasználását, mind az innováció végrehajtásában részt vevő alsóbb szintű vezetők gyors reagálását és döntéseit.

A továbblépés irányai

Az öt hazai iparvállalatnál végzett vizsgálat rávilágított arra, hogy e vállalatok információs rendszere — bár nem azonos mértékben — egyaránt fejletlen. A rendszerek hiányos működése következtében az információkat igénylő vállalati vezetők nagyfokú önállóságra kényszerülnek. A felső szintű vállalati döntések megalapozását szolgáló információk jelentős hányadát ezért nem az egyes szakterületek, illetve ezek középszintű vezetői továbbítják, hanem azokat — kiterjedt kapcsolataik, összeköttetések révén — a felső szintű vezetők *közvetlenül* szerzik meg.

A vállalati információs rendszerek hiányosságai miatt a vállalatok nagyrészt csak formalizált információs rendszerükön kívül képesek megoldani az innovációkhoz feltétlenül szükséges információk megszerzését és áramoltatását. Azaz, ha innovációra vállalkoznak, többnyire minden egyes esetben külön-külön kell gondoskodniuk az információk beszerzéséről, ami növeli a ráfordításokat és annak a kockázatát, hogy fontos információk sikkadnak el, maradnak feltáratlanok.

A felmérés másik tanulsága, hogy a vizsgálatban részt vevő vállalatoknál nincs olyan szervezeti egység vagy személy, aki az információs folyamatok egésze fölött áttekintéssel rendelkezne, felelős lenne a vállalaton belüli információs kapcsolatok összességéért, vagyis kéznél tartaná az információs kérdéseket.

Ennek következtében jelenleg megoldatlan az egyes szakterületek közötti információáramlás *koordinálása*. Helyesebben, ez a feladat a legfelső vezetőkre hárul, mivel a funkcionális tevékenységek náluk futnak össze. De a legfelső vezető, aki amúgy is túlterhelt, aligha vállalkozhat az információs rendszer koordinálására is. E rendszerekre továbbá az is jellemző, hogy az információk vállalaton belül az egyes szakterületek határvonalaihoz igazodva áramolnak, s nem a vállalatoknál megvalósuló folyamatokhoz igazodnak. Megfelelő koordinátor vagy információs központ hiányában a beszerzett információk elsősorban egy-egy szakterület igényeit elégítik ki, s kevésbé veszik tekintetbe a teljes fejlesztési, termelési és értékesítési folyamatok információs szükségletét. E szakterületekre töredezett információs rendszernek még a továbbfejlesztése sem rendszerszemléletű, hanem tűzoltásszerűen, az éppen elviselhetetlen feszültségek feloldására irányul.

Ebben a helyzetben és a jelenlegi feltételek között a legtöbb esélye annak a megoldásnak van, hogy az egyes szervezeti egységek információs igényeinek *feltérképezése* után egy tekintélyes és szakismerettel rendelkező vezető szervezze meg a vállalati információs rendszert, koordinálja működését, vagy mindezt erre létrehozott, kis létszámú szervezet végezze. A megbízott vezető vagy részleg – összeköttetést teremtve a különböző vezetői szintek és szakterületek információs blokkjai között – elősegíthetné a szükséges információk szervezettebb feltárását és azt, hogy a megszerzett információk a jelenleginél nagyobb arányban jussanak el rendeltetési helyükre.

A MŰSZAKI KUTATÁSI ÉS FEJLESZTÉSI TÉMAVÁLASZTÁSOK A GYAKORLAT TÜKRÉBEN

A napról napra keményedő nemzetközi versenyben részt vevők rangsorában előre lépni – vagy pozíciót tartani – csak akkor tudunk, ha műszaki fejlesztési stratégiánk és taktikánk a realizálási feltételekkel mind makro-, mind mikroszinten egyaránt konzisztens.

Egy műszaki kutatás vagy fejlesztés célja a kiválasztott témában tükröződik. A kiválasztott témák realizálása erőforrásokat köt le. Az erőforrások korlátozott volta még fokozottabban megköveteli, hogy felhasználásuk hatékony legyen. Ha az erőforrások felhasználása nem kellően megalapozott vagy pazarló, annak nemcsak gazdasági, de társadalmi, sőt politikai következményei is lehetnek.

A műszaki innovációk részfolyamatai: *a kutatás és fejlesztés, a termelés és az értékesítés*. Ezek közül a kutatás és fejlesztés jelenlegi színvonala jövőnk műszaki kultúrájának előképe: amilyen műszaki kutatásunk és fejlesztésünk jelene, olyan lesz műszaki színvonalunk jövője. A hazai gyártású termékek és az alkalmazott technológiák műszaki színvonala viszont nemzetközi versenyképességünk döntő kritériuma.

Az MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja a közelmúltban kutatást folytatott „A műszaki kutatási és fejlesztési témaválasztások a termelővállalatoknál és a kutatóintézetekben” témában. Ennek során az Ipari Minisztériumhoz tartozó 22 termelővállalat és 6 kutatóintézet témaválasztási gyakorlatát elemeztük. (A felmérés a kutatóintézetekre vonatkozó szervezeti változások előtt történt.) A több lépcsős kutatás fő célja a megalapozott témaválasztások kibontakozását gátló tényezők feltárása volt. A vizsgálat során törekedtünk a *rendszer szemlélet követelményeinek érvényesítésére*: a témaválasztás folyamatát a hatékony kutatás-fejlesztés feltételrendszerébe helyezve, a feltételrendszer elemeivel kölcsönhatásban vizsgáltuk. A kutatás során szerzett fontosabb tapasztalatokat e tanulmány a következő témacsoportokban ismerteti:

- a kutatás és fejlesztés makro- és mikroszintű céljainak kapcsolata,
- a rövid távú és perspektivikus célok arányai és
- a témaválasztásokat előkészítő döntések jellemzői, a döntés-előkészítési vizsgálatok fajtái, a döntés-előkészítési vizsgálatok hiányát okozó tényezők, a döntés-előkészítés, a döntés és a megvalósítás folyamatában részt vevők szerepe és a döntési kritériumok.

A kutatás és fejlesztés makro- és mikroszintű céljainak kapcsolata

A népgazdasági vagy ágazati szinten meghatározott kutatási és fejlesztési programok (KFP, OTTKT, OKKFT és a tárcaszintű programok) már eddig is jelentősen növelték

a termelővállalatok és kutatóintézetek tevékenységének tervezhetőségét. A kutató és fejlesztő helyek többsége részt vesz valamely kiemelt program végrehajtásában, és esetenként a program koordinátora is. A vállalatok, intézetek már a döntés-előkészítéskor is szerephez jutnak. Ily módon részt vesznek a helyi adottságokra alapozott országos műszaki fejlesztési célok kiválasztásában, a helyi és az országos kutatási erőforrások koncentrálásában, az országos és a helyi célok egyeztetésében.

A mikroszintű témák kötődését a makroszinten kiemelt prioritásokhoz a témák száma és költségáfordításuk alapján az 1. és a 2. táblázat mutatja be.

1. táblázat

A kiemelt programokhoz kapcsolódó kutatási és fejlesztési témák aránya az összes témák %-ában

A kapcsolódó témák %-a	A témákat kidolgozó kutató- és fejlesztőhelyek	
	száma	%-a
0	4	16
0,5–10	6	24
10,1–50	7	28
50,1–70	4	16
70,1–100	4	16
Összesen	25	100

2. táblázat

A kiemelt programokhoz kapcsolódó kutatási és fejlesztési témák aránya az összes költségáfordítás %-ában

A kapcsolódó témák költségáfordítása, %	A témákat kidolgozó kutató- és fejlesztőhelyek	
	száma	%-a
0	4	15,4
0,5–10	0	0
10,1–50	9	34,6
50,1–70	8	30,8
70,1–100	5	19,2
Összesen	26	100,0

A táblázat adatai bizonyítják, hogy nagyobb a kiemelt programokhoz való kötődés a költségáfordítás, mint a témák száma alapján. Ez arra enged következtetni, hogy a kiemelt programhoz kapcsolódó témák az egyéb témáknál nagyobb költségforrást igényelnek.

A mikroszinten megfogalmazott célrendszer elemeinek rangsora

A vizsgált 28 kutató- és fejlesztőhely összesített adatai alapján a témaválasztásnál érvényesülő célok között a következő sorrend alakult ki:

1. Exportértékesítés növelése tőkés viszonylatban
2. Nyereségnövelés
3. Tőkés import kiváltása
4. A termék minőségének javítása
5. A világszínvonal jelentős megközelítése
6. A komplex termelékenység növelése
7. A világszínvonal elérése
8. Választékbővítés
9. Hazai igények kielégítése
10. A műszaki rés kisebb arányú csökkentése
11. Exportértékesítés növelése rubel viszonylatban
12. Államközi szerződés teljesítése
13. A gyártási volumen növelése

Az exportértékesítés növelését tőkés viszonylatban szinte valamennyi vállalat az első és legfontosabb céljának tekinti. Ezt általában a tőkés import jelentős mérséklése és a rubel viszonylatú export szinten tartása (vagy csökkentése) mellett kívánják elérni. Hazánk nyers- és alapanyagkészlete azonban nem teszi lehetővé a tőkés piaci értékesítés gazdaságos növelését és tőkés importunk csökkentését rubel viszonylatú exportunk stagnálása vagy csökkenése mellett, azaz az egyoldalú dollár viszonylatú orientációt külkereskedelmünk fejlesztésében.

A vállalatok a tőkés exportot a termékek minőségének javításával – a világszínvonal elérésével vagy jelentős megközelítésével – kívánják növelni. A termékek minőségének javítása és készülségi fokának növelése azonban önmagában nem elegendő a tőkés piaci export gazdaságosabbá tételéhez. Bár az adatszolgáltató 22 termelővállalat közül 16 igen fontos céljának tekinti a műszaki rés jelentős csökkentését, az élvonalban levő versenytársakhoz való felzárkózást, még a termékek és a gyártástechnológiák számottevő együttes javítása sem jellemző iparunkra. A világszínvonal elérésére vagy jelentős megközelítésére törekedve pedig nem szabad figyelmen kívül hagyni azt sem, hogy vannak a világszínvonal elérésének személyi, tárgyi, finanszírozási és egyéb igen fontos, pl. piaci feltételei.

A rövid távú és a perspektivikus célok

A rövid távú célokhoz kötődő feladatok aránya különösen a kutatóintézetekben magas amint ezt az 1. ábra szemlélteti. A vizsgált 6 kutatóintézetben a teljes tevékenység 64–90%-a rövid távú feladat volt. Kérdés, hogy a termelővállalatok és a kutatóintézetek minden esetben reálisan ítélik-e meg rövid és hosszú távú céljaikat, s így helyese-e a céljaikhoz kapcsolódó feladataik aránya? Félő, hogy a hosszú távú célok és feladatok háttérbe szorulása a népgazdaság szempontjából is káros.

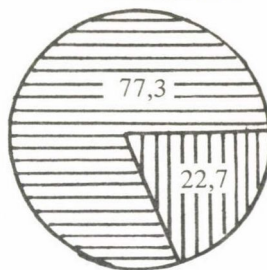
Mintánkban a *nagyvállalatok* azok, amelyek ma már készek és képesek rövid távú

Költségráfordítás %-ában

Vállalatok



Kutatóintézetek

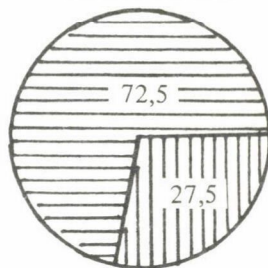


Időráfordítás %-ában

Vállalatok



Kutatóintézetek



rövid távú feladatok



perspektivikus feladatok

1. ábra

A rövid és hosszú távú célokhoz fűződő feladatok aránya
a költségráfordítás és az időráfordítás %-ában

céljaikhoz fűződő feladataik mellett állandóan növekvő arányban távolabbi jövőre orientált műszaki fejlesztést folytatni. A 22 termelővállalat közül hatnál – két gyógyszeripari, egy műanyagipari, egy gumipari, egy műszeripari és egy híradástechnikai vállalatnál – látszott kedvezőnek a hosszú távú célok elérését szolgáló feladatok 70% feletti részaránya.

Az ágazati kutatóintézetek tevékenységének rövid távú orientációja jórészt azok rövid távú érdekelttségére vezethető vissza. Az önálló gazdálkodási rend szerint működő kutatóintézetek elsődleges érdekelttsége a tárgyévben elérendő nyereség maximalása. Ezt az esetek többségében csak akkor tudják elérni, ha a kutatási szerződés megkötésének évében teljesítenek. Éppen ezért szívesebben vállalnak egy éven belül elvégezhető megbízásokat, mert akkor biztosított az évenként tervezett nyereségük.

Van azonban egy másik, az érdekeltségtől alig függő ok. A felmérés szerint a vállalatok általában akkor keresték fel megbízásaikkal az intézeteket, ha olyan mérések, vizsgálatok elvégzését igényelték, amelyekhez nem voltak saját műszereik. Jelentősebb gyártmány- vagy gyártásfejlesztési kutatásokat a vállalatok nem szívesen adtak ki, mert az intézeti kutatások üzemi realizálása gyakran sok gondot okozott, és okoz még ma is. Ilyenkor ugyanis nem egyszerű adaptációról van szó, mert a kutatások sokszor az üzemi realitásoktól elszakadva folynak, s ezért eredményeiket gyakran át kell dolgozni az üzemi viszonyokra. Az átdolgozás pedig sokszor ugyanannyi szellemi ráfordítást igényel, mint amennyi a feladat helyi kidolgozásához lett volna szükséges.

Mindezt a termelővállalatok szívesebben kutatnak, fejlesztenek saját K+F kapacitással, és ha ez nincs meg, inkább kiépítik. Azok a vállalatok, amelyek maguk is megfelelő színvonalú kutató és fejlesztő tevékenységet folytatnak, komplex feladatok kidolgozásával nem szívesen bízzák meg az intézeteket.

A kialakult, korántsem kedvező kutatóintézeti adottságok mellett az intézeteknek két választási lehetőségük maradt: megelégedni a rövid távú feladatokkal, vagy kutatás helyett, illetve annak rovására kis szériás termelőtevékenységet folytatni. Általában mindkét lehetőséggel egyszerre élnek: termelőtevékenységük esetenként összevont tevékenységük 50%-át is meghaladja. (Ebben az összefüggésben számottevő lehet a jövőben az ún. engineering vállalatok szerepe is. Kutatásunk azonban még nem foglalkozhatott ezek tevékenységével.)

A témaválasztás folyamata a gyakorlatban

A kutatási témák megválasztása a vizsgált vállalatok többségében szabályozott döntés-előkészítési és műszaki fejlesztési folyamatként realizálódott. A kutatóintézetekben a témaválasztások és a döntések általában nem szabályozottak; intézetenként változóan, a kialakult szokások szerint választanak témát.

A *vállalati szabályok* részletesen előírják a kutatások és fejlesztések döntés-előkészítésének folyamatait, a döntés-előkészítő tanulmányok tartalmi követelményeit, a döntési csomópontokat és a döntési kritériumokat, a kutatások és fejlesztések tervezésének módját, a kutatási és fejlesztési feladatok kivitelezését, koordinációját, a kutatások és fejlesztések eredményeiről készítendő beszámolók, értékelések tartalmi követelményeit, a K+F folyamat dokumentációinak (kísérleti darab, prototípus, nullszéria, a

sorozatgyártási dokumentáció, a laboratóriumi előirat, a kísérleti üzemi gyártási előirat, az üzemi gyártástechnológiai előirat stb.) tartalmát.

A témaválasztás részfolyamatai és jellemzői

Az első részfolyamat a helyzetelemzésből kiindulva a probléma feltárásán keresztül jut el a témajavaslatig. Kutatási és fejlesztési javaslatok nagy számban születnek mind a termelővállalatoknál, mind a kutatóintézeteknél. Korrekt kezelésük végett a javaslatokat írásos formában rögzítetik. Ezek többnyire kötelezően előírt igénypontok szerint készülnek. Az igénypontokat a kutató- és fejlesztőhelyek tevékenységük jellegének megfelelően fogalmazzák meg.

A vizsgált kutatóhelyek 63%-ánál a témajavaslatok tartalmi követelményeit pontosan rögzítették: 45%-uknál minden téma esetében, 18%-uknál csak a kiemelt témák javaslatainál. Többnyire ezek voltak azok a vállalatok és intézetek, amelyek a kutatás és fejlesztés döntés-előkészítésének folyamatát is szabályozták. A formalizált javaslatok általában megkönnyítik a döntés-előkészítés folyamatát: általában rögzítik a kutatás és fejlesztés célját, szükségességét, várható időtartamát, személyi, tárgyi és finanszírozási erőforrás-szükségletét, a téma megoldásától várható műszaki és gazdasági eredményeket stb.

A témák felvetésekor azonban kevés az olyan írásos javaslat, amely az előzőekben előírt igénypontoknak korrekt tartalommal tesz eleget. Márpedig mindezek ismerete elengedhetetlen a végleges döntés időpontjában, különösen a kiemelt kutatások és fejlesztések esetében. Az információk azonban sokszor objektív okok miatt is hiányosak. Ezért a témajavaslatok két- vagy több lépcsős változata is elterjedt. Ha a vállalatoknál, intézeteknél a témák kiválasztása több lépcsős döntési rendszerekben történik, akkor a *témajavaslatok* tartalmi követelményei az egyes döntési lépcsők információigénye szerint alakulnak.

Kutatási és fejlesztési témajavaslatot tehet a vállalat vagy intézet vezetése, valamely szervezeti egysége, dolgozója, vagy külső intézmény (OMFB, felügyeleti, ágazati, irányító és társadalmi szervek, más vállalatok, intézetek), sőt magánszemély is. A témajavaslatok javaslattevők szerinti megoszlását a 3. és 4. táblázat mutatja be.

3. táblázat

A saját és a külső kezdeményezésű témák megoszlása

A kezdeményezés aránya, %	Saját		Külső	
	kezdeményezésből kiinduló			
	kutató és fejlesztő helyek			
	száma	%-a	száma	%-a
0–30	2	7,1	21	75,1
31–60	4	14,3	5	17,8
61–100	22	78,6	2	7,1

A külső kezdeményezések megoszlása a témajavaslatokban

A külső kezdeményező megnevezése	A külső kezdeményezés aránya a kutató- és fejlesztőhelyek tevékenységében		
	0–30%	31–60%	61–100%
Központi irányítási és felügyeleti szervek	100	0	0
Kutató és fejlesztő intézetek	96,4	3,6	0
Termelővállalatok	89,2	3,6	7,2
Értékesítő vállalatok	100	0	0
Magánszemélyek	100	0	0

A vállalatoknál folyó kutatások és fejlesztések többsége saját kezdeményezésre indul. 22 vállalat közül 6 csak belső javaslatok alapján indít kutatásokat, fejlesztéseket. Összesen 10 olyan vállalat volt, amelynél belső témajavaslataik aránya meghaladta a 90%-ot. *Ez az arány bizonyítja, hogy a kutatásnak, a fejlesztésnek, a termelésnek és az értékesítésnek nincs közös érdekeltsége.* Ezt a tényt további adatok is igazolják. Az értékesítő vállalatoknak – a teljes mintában 16 esetben (57,1%) – nem volt javaslattevő szerepük. Ha az értékesítő vállalatok szerepét a vállalati mintára korlátozzuk, még rosszabb arányt kapunk. A 22 vállalat közül 14-nél nem volt kutatási, fejlesztési, javaslattevő szerepe az értékesítő vállalatoknak (64%). Két könnyűipari vállalat esetében a fejlesztési témák 20%-a az értékesítő vállalattól eredt. Mivel a vizsgált vállalatoknak csak egy kis része rendelkezik önálló külkereskedelmi joggal, az adatok alapján arra a következtetésre juthatunk, hogy a külpiacon orientáló szerepe ma még csak *gyengén és közvetett formában érezeti hatását* a fejlesztési döntésekben.

A második részfolyamat a *döntés-előkészítése*. Célja a témák kiválasztásának meg-
alapozása. A kutatási és fejlesztési témák kiválasztása a gyakorlatban igen eltérő és változatos. Van, amikor valaki javasol egy témát és azt más vagy éppen saját maga elfogadja. És vannak ipari kutató- és fejlesztőhelyek, ahol az adott K+F téma kiválasztását szabályozott döntés-előkészítési folyamatok előzik meg.

Kétségtelen: minden témára általánosítható döntés-előkészítési modell csak úgy létezhet, ha a modell elemei a téma jellegétől függően értelemszerűen módosulnak vagy kimaradnak a modellből. Például a gyógyszeralapanyag-kutatások tervezésekor elképzelhetetlen a tervezett termék műszaki-gazdasági paramétereinek nemzetközi összehasonlítása, mert a termékeket akkor még nem is ismerik. Egy konkrét gyógyszerre vonatkozó licencvásárlás esetében ez az összehasonlítás viszont már nemcsak lehetőség, hanem szükségszerű is. A vállalatok, intézetek a kutatás és fejlesztés jellegéből, a kutatóhely informáltságából, az információforrások színvonalából, saját felkészültségükből és nem utolsósorban eltérő érdekeltségükből adódóan természetesen egymástól eltérő döntés-előkészítő folyamatokat alakítottak ki.

Az elemzésbe bevont vállalatok és intézetek a különböző döntés-előkészítési vizsgálatokat az 5. táblázat szerinti gyakorisággal végezték el. A válaszok átlagát tükröző adatok az alkalmazott döntés-előkészítő vizsgálatféleségek gyakoriságáról aránylag ked-

A kutatási és üzemesítési döntések előkészítő vizsgálatai

A vizsgálat megnevezése	A vizsgálat jellege : kutatás (A), illetve alkal- kalmazás (B)	A vizsgálatok megoszlása, %		
		elvégzett	szükséges, de el nem végzett	nem szükséges
A technika fejlődési tendenciának vizsgálata a konkrét gyártmányra és/vagy eljárásra vonatkozóan	A	60	23	17
	B	54	21	25
A tervezett termék és/vagy technológia műszaki és gazdasági paramétereinek összehasonlítása a világszínvonallal	A	62	27	11
	B	65	21	14
A tárgyra vonatkozó bel- és külföldi kereslet, szükséglet és konkurrenciáé	A	48	36	16
	B	52	29	19
A feladatvégrehajtás személyi feltételeinek elemzése	A	68	18	14
	B	68	18	14
	A	76	13	11
	B	78	15	7
	A	86	8	6
	B	88	9	3
A hazai kutatás és fejlesztés, valamint a licencvásárlás műszaki-gazdasági összehasonlítása	A	50	26	24
	B	45	23	32
Gazdaságossági vizsgálatok	A	54	26	20
	B	74	17	9
A téma műszaki és gazdasági kockázatának elemzése és számszerűsítése	A	30	39	31
	B	34	38	28
A téma különböző alternatív megoldási lehetőségének vizsgálata és ezek összehasonlítása	A	43	32	25
	B	44	25	31

vező, de jelentős szórásokat is jelző képet mutatnak. A táblázat szerint a kutatási és üzemelési témák piaci megalapozottsága sem mondható kielégítőnek, noha a téma sikerének ez az egyik fontos feltétele. (Piaci vizsgálatokra csak az esetek 50%-ában kerül sor.)

A döntés-előkészítési vizsgálatok közül mind a kutatás, mind az üzemi alkalmazás előtt a leggyakrabban azokat végzik el, amelyek a kutatás-fejlesztés személyi, tárgyi és finanszírozási feltételeire vonatkoznak. E három feltétel közül leggyakrabban a finanszírozási feltételeket és biztosításuk lehetőségeit vizsgálják.

A vizsgálatok kiterjednek a kutatás-fejlesztés költségkihatásaira is. Meghatározzák az egyszeri és a folyamatos ráfordításokat. A várható ráfordításokat részben változatlan (összehasonlító), részben prognosztizált áron becsülik. A tárgyi feltételek (nyersanyagok, gépek, berendezések) számbavétele, a hiányzó eszközök beszerzési lehetőségeinek feltárása nélkül kockázatos kutatást vagy fejlesztést indítani. Ezt bizonyítja az a tény, hogy ilyen vizsgálatokat jóval gyakrabban végeznek, mint más előkészítő vizsgálatokat. A kutatás és üzemelés személyi feltételét mind a vállalatok, mind az intézetek általában adottnak tekintik, és ezek viszonylag stabil struktúrájához „testre szabott” témákat választanak.

A kutatások és fejlesztések jelentős, 24, illetve 32%-ában nem tartották szükségesnek a fejlesztés módjára vonatkozó összehasonlító vizsgálatokat. Ez általában csak azokban az esetekben következett be, amikor a saját kutató- és fejlesztőbázis mennyiségi és minőségi jellemzői nem bizonyultak megfelelőnek a kutatási feladatok teljesítéséhez. Vagyis akkor, ha a vállalatok saját kutatóbázissal nem rendelkeztek, vagy ha meglevő kutatási kapacitásuk túlterhelt volt. Ilyenkor kutatóintézetet bíztak meg a feladat megoldásával.

Azokban az esetekben, amikor a *hazai* kutató- és fejlesztőbázist nem tartották megfelelőnek arra, hogy segítségével meghatározott időn belül elérjék a kitűzött célt, vagyis amikor nem volt megfelelő a hazai kutatói kapacitás, vagy az más feladatokkal volt leterhelve, licenceket vásároltak. Azok a licenckációk, amelyek a hazai kutatás és fejlesztés hiányát kívánták pótolni, az esetek többségében komoly gondokat okoztak a honosító vállalatoknak. A tapasztalatok szerint a hazai, de még inkább a saját kutató és fejlesztő háttér hiánya az esetek túlnyomó többségében megoldhatatlannak tűnő feladatok elé állítja a honosítót.

A fejlett vagy fejlődőképes kutató- és fejlesztőbázis viszont egy-egy technika átvételkor olyan ismeretekre tehet szert, amelyeket exponenciálisan kamatoztathat párhuzamos vagy későbbi kutató-fejlesztő munkájában.

A döntés-előkészítési vizsgálatok közül a kockázatelemzések maradnak el a leggyakrabban. A kutatási és fejlesztési döntéseknek, a témaválasztásoknak természetesen nagy a kockázata, mert a K+F műszaki-gazdasági sikerének valószínűsége, a K+F eredmények realizálásának feltételei 100%-os valószínűséggel szinte sohasem prognosztizálhatók. A műszaki fejlesztések kockázatát azonban a termelővállalatok és a kutatóintézetek alig érzékelték a múltban, mert a kutatások és fejlesztések kockázatát az állam átvállalta, pontosabban az állampolgárok közösen viselték.

Miért nem jelentettek különösebb kockázatot a kutatások és a fejlesztések a vállalatoknak és az intézeteknek? Ennek okai – véleményem szerint – a következők:

– A gyártmány- és gyártásfejlesztésre fordítható MÚFA puha forint volt. Elköltségével kapcsolatban nem voltak különösebb külső „elvárások”.

– A vállalati gyártmánystruktúra széles spektruma lehetőséget nyújtott arra, hogy a gazdaságtalan termékek okozta veszteséget a nyereséges termékek mérsékeljék. A nyereség meghatározott mértéken túli növelése viszont a progresszív adózás miatt már nem volt érdeke a vállalatnak.

– A kutatóintézetek szerződéses kutatást folytattak. Munkájuk produktuma nem minden esetben a téma megoldása, gyakran csak a témával való foglalkozás volt. A megrendelő általában minőségileg kifogásolható tanulmányért is fizetett. A kutatóintézetekben a kutatás így csak a megrendelő kockázatára, illetve költségátfordítása alapján folyt.

– Köztudomású, hogy a *vállalkozás* mértéke és a kockázati tényező hatása között erős az összefüggés, kivéve a kockázatmentes „vállalkozás” eseteit a hiánygazdaságban. Jelentősebb például a kockázat a szövetkezeti vállalatnál; de nem vagy alig érezte a hatását a központilag is felkarolt vállalatoknál, intézeteknél.

Mivel a fejlesztések sem a vállalatoknak, sem a kutatóintézeteknek nem jelentettek különösebb kockázatot, együttműködésüket a közös kockázatvállalás sem jellemezte. Ezzel szemben nemcsak műszaki, hanem gazdasági kockázatot is fognak vállalni a kutatóintézetek és vállalatok akkor, ha a kutatás és a fejlesztés eredménye – legyen az kedvező vagy kedvezőtlen – a piac értéktétele alapján az intézeteknél és a vállalatoknál fog lecsapódni. Jól érzékelhető ez az ún. engineering vállalatok tevékenységében: erre mutatnak már a kezdeti hazai tapasztalatok is.

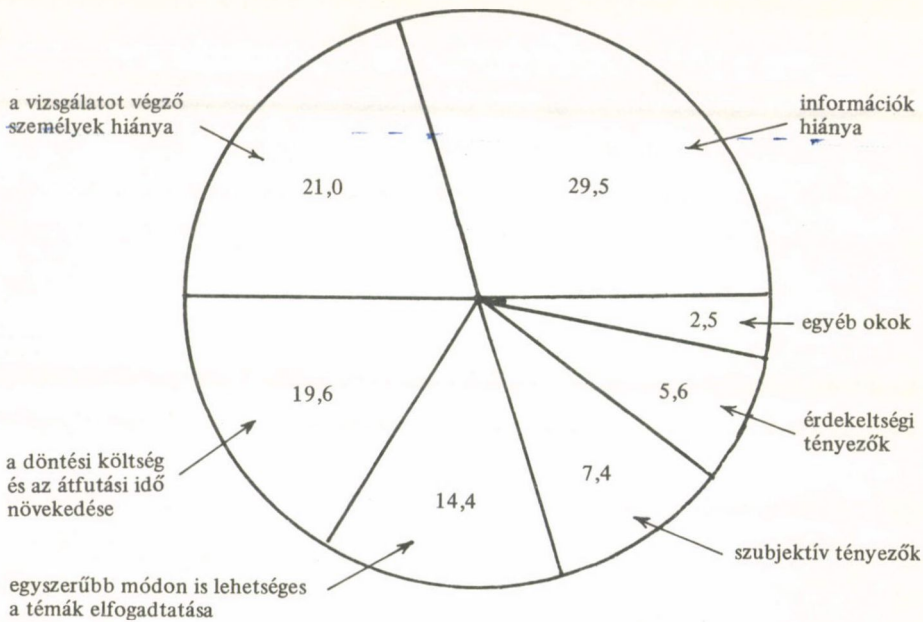
Az alternatívák ma még ritkán kapnak szerepüknek megfelelő helyet a döntés-előkészítés és a döntés folyamatában. Így a döntéshozók ritkán jutnak abba a kedvező helyzetbe, hogy több, számításba jövő alternatíva közül választhatnak. Nem a módszerek hiánya, hanem gyakran a *döntési kritériumok* leszűkítése és az információk hiánya akadályozza már a startnál az alternatívák kialakulását. Ha pl. egy gyártmányfejlesztési téma kiválasztásának alapvető döntési kritériuma a meglevő gyártási kapacitások konvertálhatósága, akkor minden olyan fejlesztési alternatívának már a gondolatát is elvetik, amelynek beruházási vonzata van. Vagy ha egy licencfejlesztés célja a devizaegyensúly javítása, akkor azokat a licencajánlati alternatívákat elutasítják, amelyek a tőkés piaci értékesítést jelentősen korlátozzák.

Összegezve megállapítható, hogy a műszaki kutatási és fejlesztési döntések gyakran épülnek nem kellően megalapozott információs bázisra. Elnagyoltak vagy elmaradnak a szükségesnek vélt döntés-előkészítési vizsgálatok. Hiányos a műszaki vagy a piaci megalapozottság, és felületes a várható gazdasági eredmények számbavétele. A témák kétharmadában pedig nem mérik fel a kutatások és fejlesztések kockázatát.

A döntés-előkészítő vizsgálatok hiányát okozó tényezők

A 2. ábra a döntés-előkészítő vizsgálatok hiányát okozó tényezők gyakoriságát szemlélteti.

Tapasztalataim szerint a gyakorlat talán még kedvezőtlenebb, mint ahogyan azt a 2. ábra számai szemléltetik. A vizsgálatokhoz szükséges információk ugyanis gyakran hiányoztak vagy torzítottak. Az érdektelenség szerepe jóval nagyobb, mint amit az 5,6% jelez. Más oldalról megközelítve: ha a kutatóhelyek valóban érdektelenek lennének a



2. ábra

A döntés-előkészítő vizsgálatok hiányát okozó tényezők és szerepük

jól megalapozott döntésekben, akkor biztosítanak azokat a személyeket, akik a vizsgálatokat elvégeznék.

A kutatóhelyek a kutatás és fejlesztés kockázatát a 6. táblázat alapján a témák 30-35%-ában számszerűsítik. Azért nem gyakrabban, mert hiányoznak a szükséges információk. De miért is fáradoznának az intézetek és vállalatok a nem olcsó információk beszerzésével, miért foglalkoztatnának személyeket olyan feladatokkal, amelyek „feleslegese” – hiszen ezeket a vizsgálatokat gyakran még a gazdálkodó szervezeten belül sem igénylik.

A témaválasztás folyamata a téma további sorsát meghatározó döntéssel ér véget; ez a *témaválasztás harmadik részfolyamata*. A döntésnek három változata lehet. A témát elfogadják, elutasítják, vagy további vizsgálat tárgyává teszik. A továbbiakban a döntés két lényeges jellemzőjéről, a döntési kritériumokról és a döntés szereplőiről lesz szó.

A döntési kritériumokról

A témák kiválasztását a különböző döntési kritériumok eltérő mértékben befolyásolják. A 7–8. táblázatban szereplő 23 tényező felmérésünk szerint a bemutatott sorrendben hatott a döntésekre. A rangsort a döntési kritériumok szerepéhez rendelt súlyszámok (döntő = 10, jelentős = 8, közepes = 5, elfogadható = 0) és a döntési kritérium előfordulási gyakoriságának szorzatával képzett rangszámok adták.

A döntés-előkészítési vizsgálatok hiányát okozó tényezők gyakorisága a kutatóhelyek véleménye alapján, %

Döntés-előkészítési vizsgálatok	A vizsgálat hiányát okozó tényezők %-os gyakorisága							
	kutatás (A), illetve alkalmazás (B)	információk hiánya	költség és átfutási idő növekedése	személyek hiánya	egyszerűbb módon is elfogadják a témát	érdeklődési tényezők	szubjektív tényezők	egyéb okok
A technika fejlődési tendenciáinak vizsgálata	A	28,0	16,0	24,0	24,0	4,0	0	4,0
	B	26,7	26,7	13,3	30,0	3,3	0	0
A tervezett termék, technológia összehasonlítása a világszínvonallal	A	37,5	28,1	21,8	6,2	3,2	0	3,2
	B	38,7	22,6	19,3	9,7	6,4	0	3,3
A tárgyra vonatkozó bel- és külföldi kereslet-, szükséglet- és konkurrencialelemzés	A	38,9	13,9	22,2	13,9	2,8	5,5	2,8
	B	30,8	20,5	23,1	10,2	7,7	5,1	2,6
A feladat-végrehajtás személyi feltételeinek meghatározása	A	5,6	5,6	22,2	33,3	11,1	22,2	0
	B	9,5	14,3	23,8	19,0	4,8	23,8	4,8
A feladat-végrehajtás tárgyi feltételeinek meghatározása	A	15,8	26,3	15,8	15,8	10,5	10,5	5,3
	B	14,3	28,6	14,3	19,1	9,5	9,5	4,7
A feladat-végrehajtás finanszírozási feltételeinek meghatározása	A	23,1	23,1	7,7	23,1	7,7	15,3	0
	B	18,7	25,1	12,5	13,7	12,5	12,5	0
A fejlesztés módjának meghatározása	A	33,3	18,5	18,5	7,4	11,2	7,4	3,7
	B	33,3	14,8	14,8	14,8	11,2	7,4	3,7
Gazdaságossági vizsgálatok	A	42,8	14,3	25,0	17,9	0	0	0
	B	48,2	3,7	29,6	11,1	7,4	0	0
A téma műszaki, gazdasági kockázatának elemzése	A	29,0	19,4	19,4	12,9	6,4	12,9	0
	B	35,0	22,5	22,5	7,5	2,5	10,0	0
Különböző alternatívák vizsgálata	A	24,2	24,2	27,3	6,1	3,0	9,1	6,1
	B	25,7	22,9	20,0	11,4	2,9	11,4	5,7
Összesen		29,5	19,6	21,0	14,4	5,6	7,4	2,5

Megjegyzés: A leggyakrabban előforduló okok adatai dőlt számokkal szerepelnek

A döntési kritériumok súlya a kutatási témák kiválasztásánál

A kritérium megnevezése	Rangsora	Rangszáma
Export értékesítési lehetőségek dollár viszonylatban	1	211
A várható nyereség mértéke	2-3	195
Vezetői vélemények	2-3	195
A finanszírozási erőforrás-szükséglet	4	172
A szellemi erőforrás-szükséglet	5	168
Belföldi értékesítési lehetőségek	6-7	158
A tárgyi erőforrás-szükséglet	6-7	158
A felhasználó vállalatok fogadókészsége	8	155
A kutatás sikerének valószínűsége	9	143
Tárgyi erőforráskorlát	10-12	137
A kutatás átfutási ideje	10-12	137
Személyi kapcsolatok	10-12	137
Export értékesítési lehetőségek rubel viszonylatban	13	131
Finanszírozási erőforráskorlát	14-15	129
Szellemi erőforráskorlát	14-15	129
A háttérpar színvonala	16	128
Tradíciók	17	123
A kapacitásuk konvertálhatósága	18	115
Kooperációs lehetőségek	19	108
Személyi érdekek	20	96
Kutatói érdeklődés mint hobbitéma	21	86
A kutatás kockázata	22	73
Szociális tényezők	23	51

A szakértői véleményekre épülő felmérés szerint mind a kutatási, mind az üzemesítési témaválasztásokat elsősorban a következő döntési kritériumok határozzák meg:

- az exportértékesítési lehetőségek dollár viszonylatban,
- a várható nyereség mértéke és
- a vezetői vélemények.

A kutatási témák kiválasztásakor jelentős a finanszírozási, a szellemi és a tárgyi erőforrás-szükséglet szerepe. Az üzemesítési témák kiválasztásakor még megnövekedett a finanszírozási és a tárgyi erőforrás-szükséglet szerepe, és a *döntő* kritériumok közé került a finanszírozási erőforráskorlát.

A szellemi erőforrás-szükséglet és a korlát szerepe jelentős, illetve közepes akkor, ha kutatási témát választanak, és akkor is, ha üzemesítendő témákról hozzák a döntést. Tehát nem az a legfontosabb probléma, hogy nincs kivel kutatni és üzemesíteni, hanem inkább az okoz gondot, hogy nincs mivel, hol és miből realizálni az elképzeléseket. Eből következik viszont, hogy *a szellemi erőforrásokkal ma még nem a legmegfelelőben gazdálkodunk.*

A belföldi értékesítési lehetőség mind a kutatási, mind az üzemelési témaválasztásnál jelentős döntési kritérium. Ugyancsak jelentős a rubel viszonylatú exportértékesítés üzemelési időszaka.

8. táblázat

Döntési kritériumok súlya a fejlesztési (üzemelési) témák kiválasztásánál

A kritérium megnevezése	Rangsora	Rangszáma
Exportértékesítési lehetőségek dollár viszonylatban	1	264
A várható nyereség mértéke	2	257
Vezetői vélemények	3	242
A finanszírozási erőforrás-szükséglet	4	217
A tárgyi erőforrás-szükséglet	5	214
Finanszírozási erőforráskorlát	6	204
A fejlesztés sikerének valószínűsége	7	195
Tárgyi erőforráskorlát	8	194
A belföldi értékesítési lehetőségek	9	189
A háttérpar színvonala	10	183
A felhasználó vállalatok fogadókészsége	11	182
A kapacitások konvertálhatósága	12	172
A fejlesztés átfutási ideje	13	166
Exportértékesítési lehetőségek rubel viszonylatban	14	164
A szellemi erőforrás-szükséglet	15	160
Személyi kapcsolatok	16	159
Kooperációs lehetőségek	17	156
A fejlesztés kockázata	18-19	133
Személyi érdekek	18-19	133
Személyi erőforráskorlát	20	123
Tradíciók	21	119
Kutatói érdeklődés mint hobbitéma	22	86
Szociális tényezők	23	72

Jelentős tényező a felhasználó vállalatok fogadókészsége mind a kutatásoknál, mind az üzemelésekben, különösen a kutatóintézetekben indított kutatásoknál. Gyakori, hogy egy vagy több vállalati nyilatkozat kell arról, hogy a kidolgozott témát üzemileg alkalmazni fogják; nyilatkozat hiányában a témát nem finanszírozzák központi szinten.

A személyi kapcsolatok jelentősége a kutatási témák kiválasztásakor közepes, az üzemelési témaválasztáskor számottevő. A műszaki hagyományok közepes jelentőségű döntési kritériumok mind kutatási, mind üzemelési témaválasztáskor. Megítélésem szerint azonban a gyártási tradíciók szerepét alábecsülik, s ez legalább annyira káros, mint más esetekben a tradíciók túlzott tisztelete.

A háttérpar szerepe üzemelési témaválasztáskor jelentős, a kutatások programja

állításakor közepes. A szociális tényezők, a kutatói érdeklődés, a személyi érdekek a döntést befolyásoló tényezők rangsorában az utolsó helyekre kerültek. Tény, hogy ma már csak ritkán indítanak fejlesztéseket a munkakörülmények javítása céljából. A személyi érdekek szerepe viszont a valóságban fokozottabb, mint ahogy azt a táblázat mutatja. A kutatói érdeklődés is szabadabb teret kap a témaválasztásnál, mint ahogyan azt az adatok tükrözik. A kutatói érdeklődés első megjelenése ugyanis maga a témajavaslat, amelyet igen nagy százalékban elfogadnak.

A döntések „szereplői”

A 9. táblázat a részvétel mértéke szerint rangsorolja a vezetők és a különböző funkcionális területek szakembereinek szerepét a témaválasztás különböző részfolyamataiban, valamint a kutatás és fejlesztés teljes folyamatában.

A táblázat adatai alapján az alábbi következtetések vonhatók le:

- A felső szintű vezetők uralják a kutatás és fejlesztés teljes folyamatát.
- A kereskedelmi szakemberek szerepe nincs arányban a piaci orientációval, a piac ma még a vártnál kisebb arányban hat a fejlesztésekre.
- Azok, akik a megvalósítás fázisában a rangsor első helyezettjei – a témavezetők, a kutatással és fejlesztéssel foglalkozó műszakiak, a termeléssel foglalkozó műszakiak – a témák kiválasztásánál alig jutnak szerephez.
- A gazdasági szakemberek csak a döntés-előkészítés és az elfogadás fázisaiban jutnak jelentősebb szerephez. Részben ezzel magyarázható a *visszacsatolások hiánya* a megvalósítási folyamat közben, a gazdasági folyamatok változásairól szóló jelzések elmaradása. Ezek hiányában pedig a kutatásokat gyakran akkor is „végigviszik”, ha azokat a piaci és a gazdasági környezet változásainak hatására már régen abba kellett volna hagyni.

– Intézeteink, vállalataink többségében a belső irányítási, szervezeti és szabályozási rendszer nem fejlődött a követelményeknek megfelelően. A kutatási és fejlesztési döntések a vállalaton belül is túlzottan magas szintekre kerülnek, amit az igazgatók nagy szerepe is jelez.

– A témák felvetésében főszereplők az osztály- és főosztályvezetők. Őket követik egyenlő aránnyal az igazgatók és a témavezetők. A témák felvetése tehát inkább funkcióhoz és nem szakmához kötött.

– A csoportvezetők a kutatás és fejlesztés teljes folyamatában és részfolyamataiban is kisebb szerepet játszanak, mint beosztottjaik. A csoportvezetők többsége a hierarchia felesleges lépcsőfokán van. Ezt a beosztást több helyen már meg is szüntették, s helyükbe a témavezetők léptek. Ez munkájuk tartalmának érdemi változását is jelenti: feladataik nem adminisztratív jellegűek, hanem témára orientáltak. S egy-egy témavezető megbízása a téma befejezésével megszűnik.

9. táblázat

A témaválasztási és a megvalósítási folyamatok szereplői

Vezetők és a funkcionális területek szakemberei	A részvétel mértéke szerinti rangsorok (1–9) a kutatás és fejlesztés különböző fázisaiban												A K+F folyamat egészében		
	témafelvetésben			döntés-előkészítésben			elfogadásban			megvalósításban					
	meghatározó	jelentős	elhaanyagolható	meghatározó	jelentős	elhaanyagolható	meghatározó	jelentős	elhaanyagolható	meghatározó	jelentős	elhaanyagolható	meghatározó	jelentős	elhaanyagolható
Felső szintű vezető	2–3	2–3	7–8	5	7	3	1	9	9	6	8–9	3	1	7	6
Főosztályvezető, osztályvezető	1	4–6	9	1–2	1–2	9	2	1	8	4–5	1	5–6	3	1	9
Csoportvezető	5	4–6	5–6	4	5–6	7	8–9	7–8	2–4	4–5	2	7–8	5	2–3	7
Témavezető	2–3	2–3	7–8	1–2	3	8	6–7	4	5	1	5	7–8	2	2–3	8
Kutató, fejlesztő apparátus szakemberei	4	4–6	4	3	4	6	8–9	7–8	1	2	4	9	4	5	5
Termeléssel foglalkozó műszakiak	7–9	7	3	6–9	8	2	6–7	5–6	2–4	3	3	5–6	6	7	3
Gazdasági, pénzügyi szakemberek	7–9	8	1	6–9	1–2	4–5	3	2	6–7	7–9	8–9	1	7–8	6	2
Kereskedelmi szakemberek	6	1	5–6	6–9	5–6	4–5	4–5	3	6–7	7–9	6	4	7–8	4	4
Társadalmi szervek	7–9	9	2	6–9	9	1	4–5	5–6	2–4	7–9	7	2	9	8	1

A témaválasztás gyakorlatából levont következtetések összegezése

A témaválasztás problémája az ipari kutatás és fejlesztés viszonyai között így fogalmazható meg: hogyan lehet a meglevő kutatási és fejlesztési erőforrásokat úgy elosztani az egyes témák között, hogy a nyereség a legkedvezőbb legyen? Ezt a célt a jelenlegi gyakorlat ma még csak többé-kevésbé távolról közelíti meg.

A kiválasztott kutatási és fejlesztési témák ma még nem eléggé megalapozottak. Ehhez hiányoznak azok a környezeti kényszerítő hatások is, amelyek szükségessé tennék a megalapozottabb témaválasztást. A témaválasztások jobb megalapozásához mindezekelőtt a termelővállalatok önállóságának növekedése, tevékenységük vállalkozói, gazdálkodói jellegének erősödése és a kockázatos műszaki fejlesztési tevékenységük következményeinek viselése szükséges.

A felsoroltak a gazdaságirányítás feladatkörében, a makroszintű szabályozás hatására kialakítható feltételek. A makroszintű feladatok mellett azonban számos tennivaló akad mikroszinten is. A termelővállalatok és a kutatóintézetek feladatai közül a legfontosabbak a következők:

- a közép és hosszú távú kutatási és fejlesztési stratégiák kialakítása;
- a kutatási és fejlesztési célok és a megvalósítási feltételek összhangjának biztosítása; ezen belül a kutatási és a fejlesztési bázisok megteremtése és a meglevők fejlesztése;
- a kutatás és fejlesztés információs rendszerének megteremtése;
- a kutatók és a fejlesztők érdekeltiségének fokozása;
- a kutatási és a fejlesztési folyamatok folyamatos tervezése, kivitelezése és értékelése;
- a döntés-előkészítési vizsgálatok rendszeressé tétele;
- a döntések „demokratizálása” (az alsóbb szintű szakemberek nagyobb arányú bevonása a döntésekbe), az információk és a döntési szintek összhangjának megteremtése.

Az elmondottakból tehát arra a következtetésre juthatunk, hogy a hazai műszaki fejlesztés hatékonyságának növeléséhez mikro- és makroszintű erőfeszítések egyaránt szükségesek.

FELDOLGOZÓ IPARUNK ÉRTÉKESÍTÉSI CSATORNÁI

Feldolgozó ipari termékeink elvileg számos csatormán keresztül juthatnak el a termelőtől a fogyasztóig. A gyakorlatban azonban sok olyan irányítási, szabályozási, érdekelt-ségi tényező él és hat, amely jelentős mértékben beszűkíti a differenciáltabb – a különböző típusú termékek és piacok eltérő igényeinek jobban megfelelő – értékesítési csatornák kialakítási lehetőségét.

Belföldi és export értékesítési csatornáink jellemzői

Hazai és nemzetközi elméleti kutatások, valamint gyakorlati tapasztalatok igazolják, hogy a termelési eszközök, a tartós és az ún. nem tartós fogyasztási cikkek eltérő hosszúságú és tagoltságú értékesítési csatornákat igényelnek [1; 4; 9; 11]. A hazai feldolgozó iparra vonatkozóan azonban – ahol mindhárom termékcsoport jelentős arányú – kutatásunk tapasztalatai ezt csak részben támasztották alá. A statisztikai adatok elemzése, valamint egy 12 vállalatra vonatkozó kérdőíves felmérés adatai sok tekintetben a belföldi és az export értékesítési csatornák egyoldalú tagoltságát, a különböző termékcsoportok által igényelt differenciálás hiányát mutatták. Erre enged következtetni, hogy a belföldi értékesítésben minden iparágban igen csekély részarányú a közvetlen lakossági és a kiskereskedelmi értékesítés. Szembeötlő ezen túl a közvetlen ipari és egyéb ágazati forgalom, valamint a nagykereskedelem számára teljesített eladások dominanciája (1. táblázat). Ez különösen olyan iparágakban – például a könnyűipar-

1. táblázat

A feldolgozó ipar belföldi értékesítési csatornái a főbb iparágak szerint, 1982*

Főbb iparágak	Az értékesítési csatornák megoszlása, %					
	nagykeres- kedelem	kiskeres- kedelem	közvetlen lakosság	közvetlen ipar	egyéb***	összesen
Gépipar	10,6	3,9	1,7	38,3	45,5	100
Építőanyag-ipar	7,2	27,1	0,7	22,7	42,3	100
Vegyipar	7,9	2,2	1,3	25,2	63,4	100
Könnyűipar	35,9	9,8	0,7	31,7	21,9	100
Élelmiszeripar	24,2	42,2	1,4	20,9	11,3	100
Feldolgozó ipar összesen**	14,3	12,5	1,8	36,6	34,8	100

*A saját termelésű belföldi értékesítés eladási árain számolva a KSH belső nyilvántartása alapján.

**Kohászattal együtt.

***Egyéb = a mezőgazdaság, hírközlés, szolgáltatóipar stb. számára történő szállítás összesen.

ban — problematikus, ahol a termékek jelentős része rövidebb értékesítési csatornákat, így a közvetlen lakossági és a kiskereskedelmi eladások nagyobb arányát igényelne.

Hasonló tendencia jellemzi az iparágakon belül az egyes szakágazatok értékesítési csatornáit is. A könnyűiparon belül például a — nyilvánvalóan rövidebb értékesítési utat igénylő — bútorok, cipők és kötszövő ipari termékek jelentős hányada szintén a nagykereskedelmi vállalatokon keresztül jut el a fogyasztókhoz (1982-ben az iparvállalatok belföldi értékesítésének 58,8, 59,6 és 72,3%-a). Ezzel szemben a kiskereskedelmi eladások részaránya csupán 20,5, 23,9 és 11,5%-ot tett ki. Ennél is kisebb mértékű volt 1982-ben e szakágazatokban az iparvállalatok közvetlen lakossági értékesítése (1,1, 1,5 és 0,4%).

Tapasztalataink szerint a belföldi értékesítési csatornák egyoldalú jellegét erősíti a túlzott nagykereskedelmi koncentráció és az egyéb kereskedelmi partnerek nagymértékű dekoncentrációja. A felmérésünkben szereplő iparvállalatok 1982. évi belföldi értékesítésének 50–90%-át közvetlenül a nagykereskedelmi vállalatok kapták, ugyanakkor e mögött a nagymértékű részarány mögött csupán 1–8 vállalat állt. A kiskereskedelmi és a közületi eladások kis részaránya viszont meglehetősen nagyszámú vállalat között oszlott meg. Hasonló képet mutat a közvetlen ipari és egyéb ágazati értékesítés is. A vizsgált vállalatok nagyobb hányadának igen magas arányú ipari és egyéb értékesítése több mint 30 vállalat között oszlott meg.

Az értékesítési csatornák egyoldalú tagoltsága, egy-egy meghatározott típusú kereskedelmi partner — a termékek igényeivel sokszor merőben ellentétes — dominanciája az iparvállalatok exportjánál is gyakori. Mindenekelőtt általános vonásként említethető a külkereskedelmi vállalatok nagy szerepe (2. táblázat). Különösen érvényes ez az építőanyag-iparra, a vegyiparra, a gépiparra és a könnyűiparra. Az utóbbi két iparágban igen nagy az olyan termelőberendezések és fogyasztási cikkek részaránya, amelyek a felhasználókkal és a fogyasztókkal való közvetlenebb kapcsolatot feltételeznek. A bizományosi stb. szerződéses formában működő külkereskedelmi vállalatok viszont — növelve a termelő és a vevő közötti lépcsők számát — meghosszabbítják ezt az utat. Számos termék esetében ezért célszerűbb lenne az önálló exportjog kiterjesztése — természetesen az iparvállalatok piaci munkájának megfelelő korszerűsítését feltételezve. A gépipar néhány szakágazatánál például különösen nagy a külkereskedelmi vállalatok részvételével lebonyolított export aránya.

A könnyűiparon belül valamivel differenciáltabb a külkereskedelmi vállalatok szerepe. A rövidebb értékesítési csatornákat feltételező pamut-, kötszövő és selyemipari termékek exportja szinte teljes egészében a külkereskedelmi vállalatokon keresztül bonyolódik, számos területen — például a bútorok és az egyéb fafeldolgozó ipari termékek esetében — viszont már nagyobb súlyt képvisel az önálló iparvállalati exportjog.

Az előzőekben a „határon belüli” exportcsatornákkal kapcsolatos helyzetképet vázoltuk fel. Az értékesítési csatornákra vonatkozó vizsgálatok azonban az export esetében ezzel nem érhetnek véget. A belső külkereskedelmi kapcsolatok mellett talán még fontosabb — és nehezebb — a „határon túli” értékesítési utak kiválasztása. Az exportör a hazai adottságoktól, termelési és kereskedelmi feltételektől sokszor jelentősen eltérő körülményekkel találja magát szemben, és a külpiazi feltételek egymástól is erősen különböznek. Itt nem elsősorban a rubel és a nem rubel viszonylat eltérő jellegére gondolunk, hanem egy adott piaci szegmensben — a tőkés piacon — belüli számos variációra.

A feldolgozó ipar exportjának megoszlása a főbb iparágak szerint, 1982*

Főbb iparágak	Az export értékesítési csatornák megoszlása, %		
	saját	külkereskedelmi vállalatokon keresztül	összesen
Gépipar	18,4	81,6	100,0
Építőanyag-ipar	5,2	94,8	100,0
Vegyipar	11,4	88,6	100,0
Könnyűipar	20,9	79,1	100,0
Élelmiszeripar	26,0	74,0	100,0
Feldolgozó ipar összesen**	19,8	80,2	100,0

*A saját exportértékesítés eladási árain számolva, a KSH belső nyilvántartása alapján.

**Kohászattal együtt.

A hazai exportőr számára elvileg az értékesítési utak tekintetében is számos lehetőség kínálkozik, és az elérhető ár, az értékesítési út hossza stb. szempontjából korántsem mindegy, hogy egy-egy termék milyen csatornán kerül a külföldi fogyasztókhoz. A különbözőség illusztrálására nézzük például egy állam – Franciaország – kereskedelmi szervezeteinek árreseinél mutatkozó differenciákat (3. táblázat). Eszerint nem cse-

3. táblázat

Franciaország különböző típusú kereskedelmi szervezeteinek árresei néhány terméknél, 1980-ban

Termékek	A kereskedelmi szervezetek árresei, %					
	hiper-marketek	szuper-marketek	maga-zinok	áru-házak	szövetke-zeti keres-kedelmi hálózat	független kereskede-lem (nem hálózati)
Konfekció	34,02	33,28	40,77	46,31	44,97	44,40
Fehérműk	31,43	31,26	40,72	43,40	38,48	41,99
Munka-, sport- és szabadidő-ruhák	33,68	32,80	42,06	44,85	43,29	43,57
Cipők	34,18	31,16	40,01	44,37	41,96	42,15
Bútorok	33,22	36,16	41,99	41,62	37,87	40,14
Háztartási gépek, berendezések	20,91	24,73	25,33	26,97	26,66	28,94

Forrás: Les circuits de distribution: Caracteristiques actuelles et propositions de réforme. Problems Economiques, 2. mars 1983.

kély – 5–25%-os – eltérés tapasztalható egy-egy országon belül is a különböző kereskedelmi szervezetek árrendszerei között. Az eltérő árrendszerek viszont nemcsak az elérhető árakban rejlő differenciákra utalnak, hanem arra is, hogy egy-egy kereskedelmi szervezet-típushoz általában egy meghatározott minőségi kategóriájú, választékú, műszaki színvonalú „szervizigényű”, fizetési feltételű termékkör tartozik – amit az exportőrnek az értékesítési csatornák kiválasztásánál nem lehet figyelmen kívül hagynia. A francia példa szerint szinte mindegyik termékcsoportban az áruházaknál tapasztalható a legmagasabb árrendszerek. Ezek a kereskedelmi szervezetek ugyanis általában viszonylag magasabb árfekvésű, de előnyösebb minőségi stb. tulajdonságokkal rendelkező termékeket kínálnak – eltekintve az ún. független kereskedelmi egységektől.

Ezt igazolják például a Hungarotex szakembereinek tapasztalatai is. Az áruházak – más fejlett tőkés országban is – az egyik legigényesebb értékesítési csatornába sorolhatók, a minta és a határidő szempontjából a leginkább szervizigényes partnerek közé tartoznak. (Ezen az értékesítési csatormán keresztül kerülnek eladásra elsősorban a konfekcionált termékeink és a darabárucikkeink.) Az ún. nagykereskedelmi vállalatok kevésbé szigorú feltételeket szabnak. Ezeket keresztül jutnak el a külföldi fogyasztókhoz méterárúink és az egyszerűbb konfekcionált termékeink (bár sajnos még ma sem ritka, hogy az értékesítő konfekciót is így értékesítik).

Az elmondottak ismeretében különösen elgondolkodtató, hogy az értékesítési csatornák között a textilipari cikkek mellett az általunk vizsgált termékcsoportoknál sem játszanak nagyobb szerepet az áruházak, annál inkább a különböző típusú nagykereskedelmi cégek és ügynöki vállalatok. Például a bojlerok 70%-a, a szövetszövetárú 65%-a, a villamos motorok 72%-a került 1982-ben a nagykereskedelmi hálózatra. A székek esetében az export 45%-át ügynökökön keresztül bonyolították le. Az áruházak és a kiskereskedők szerepe itt is igen csekély volt, holott az ipari és a külkereskedelmi szakemberek egybehangzó véleménye szerint e termékek nagy részének minőségi, műszaki stb. árszínvonala az értékesítési csatornák lerövidítését lehetővé tenné. (Itt inkább a korszerű értékesítési politika hiánya, a hagyományokhoz való ragaszkodás, az ipar és a kereskedelem érdekellentéte stb. szerepel akadályként.)

Elgondolkodtató ugyanakkor, hogy két termékcsoportnál – a bojleroknál és a székeknél – 1982-ben viszonylag magas arányú volt az iparvállalatoknak történő értékesítés. A fogyasztási cikkek esetében ez viszont nem tekinthető túlzottan kedvező megoldásnak. Közismert, hogy a termelővállalatok saját cikkskálájuk bővítésére vagy termelésük kiegészítésére vásárolnak fogyasztási cikkeket. A fogyasztókkal való közvetlen kapcsolat így itt sincs meg, ami az elérhető árban, a termékek megismertetésében, az ún. saját image kialakításában korlátokat jelent. Ugyanakkor a villamos motoroknál mint termelési eszköznél – ahol fontos lenne a közvetlen iparvállalati kapcsolat – ez az értékesítési csatorna viszonylag kis részarányt képvisel.

Felmérésünk tapasztalatai alapján *két fontos következtetést vonhatunk le. Egyrészt megállapítható, hogy a termékek nagyobb része a viszonylag hosszabb – és gyakran kevésbé jó árfekvést, kedvezőtlenebb fizetési feltételeket stb. biztosító – értékesítési csatornákon kerül a tőkés relációk fogyasztóihoz és felhasználóihoz. (Ugyanakkor már ezek az értékesítési utak is – a magántulajdonos felvásárlók nagy aránya és magasabb követelményei miatt – gyakran nehéz helyzet elé állítják a hazai exportőröket. Például az állami vállalatokkal szemben a magáncégekkel való kapcsolat minden értékesítési*

csatornánál rugalmasabb ármunkát követel meg.) Másrészt, mivel az értékesítési csatornák szereplőinek igényei visszahatnak a termelésre, a gyártmányok színvonalára, a viszonylag „kisebb igényű” exportértékesítési csatornák a termelési *struktúra fejlesztését fékezik*. Az exportértékesítési csatornák meglevő, hagyományos szerkezetéhez való ragaszkodás nemcsak a pillanatnyilag elérhető árban, fizetési megállapodásban, átadható mennyiségben stb. jelent veszteséget, hanem hosszú távon a termelési szerkezet fejlesztésében is további lépéshátrányt idézhet elő. Nem mindegy tehát ebből a szempontból sem, hogy az iparvállalatok milyen értékesítési utakat választanak.

A különböző piaci relációkhoz és terméktípusokhoz igazodó értékesítési utak kiválasztásának sikere mindenekelőtt attól függ, hogy a vállalatok választási lehetősége e tekintetben mennyire biztosított. Vizsgálatunk adatai azt igazolták, hogy – néhány szűk keresztmetszet megszűnése ellenére – ma még számos tényező akadályozza a vállalatok működési körét, szűkíti választási lehetőségeiket.

A vállalatok beszerzési és értékesítési piacának eltérő szerkezete

A különböző piaci relációkhoz és terméktípusokhoz jobban igazodó értékesítési csatornák kialakításában az iparvállalatok választási lehetőségeit jelentősen behatárolja a vállalatok beszerzési és értékesítési piacának sok esetben eltérő szerkezete. Gyakori jelenség ugyanis, hogy például az oligopol vagy atomizált beszerzési piac megnehezíti a rendszerint monopol jellegű értékesítési piac igényeinek kielégítését. Ezt észleltük a vizsgált iparvállalatoknál is, amelyek az alkatrészek és a félkész termékek beszerzése tekintetében általában számos termelővel állnak kapcsolatban, az értékesítés nagy része viszont gyakran csak néhány nagykereskedelmi és egy vagy két külkereskedelmi vállalatot érint. Az értékesítési piac erősen monopol jellege már önmagában is behatárolja az iparvállalatok választási lehetőségeit, amit csak fokoz a beszerzési csatornák – a kooperációs stb. problémák miatt amúgy is nehezen kézben tartható – atomizált volta. Az ezzel kapcsolatos feszültséget növeli az is, hogy az atomizált beszerzési piac sok esetben az adott alkatrészek stb. tekintetében szintén monopolhelyzetben levő termelők összességéből áll, így a vizsgált iparvállalatok választási lehetőségeit ez a tény még inkább szűkíti. Jó példa erre az egyik textilipari vállalat, ahol a bér munkavállalások bővítése évek óta azért hiúsul meg, mert a hazai szövetgyártók képtelenek a szerződéses fegyelem betartására és az ún. fél éves kötésre (tavasszal kell az őszi kollekciót lekötni).

Ez a körülmény azonban a vállalat létérdekét nem sérti. Monopolhelyzete révén ugyanis a beszerzési piacon elszenvedett hátrányt könnyűszerrel behozza az értékesítés során. A belföldi piacon rangsorolhatja a viszonteladókat, és a számára leginkább megfelelő részesítheti előnyben. Az eladási csatornák kiválasztásánál – különösen nagyvállalatok esetén – gyakran ez a fő motiváció. Ennek következtében a vásárlók kiválasztásánál a nagyobb volumenű vásárlóképeség a döntő szempont, és kevésbé veszik számításba például a piaci igények jobb közvetítését. Mivel pedig nagyobb tételek vásárlására általában a nagykereskedelmi vállalatok képesek, érthető, hogy az iparvállalatok belföldi értékesítésében a nagykereskedelem játszik döntő szerepet, és többek között ezért vált az iparvállalatok értékesítési piaca monopol jellegűvé.

A beszerzési és értékesítési piac *eltérő szerkezete* azonban nemcsak egy adott vállalat-típus — például az iparvállalatok — esetében jellemző vonás; *különbségek tapasztalhatók attól függően is, hogy milyen vállalatról van szó*. A beszerzési és értékesítési piac közötti szerkezeti eltérés ugyanis más-más jellegű az ipar-, a bel- és a külkereskedelmi vállalatoknál. A belkereskedelmi vállalatok esetében a beszerzési piac szerkezete — az iparvállalatokkal ellentétben — Magyarországon nagyjából monopolisztikus, míg az értékesítési piac atomizált és oligopol jellegű. Hasonló megállapítás tehető a külkereskedelmi vállalatok tőkés exportja tekintetében.

A bel- és külkereskedelmi vállalatok beszerzési piacának monopoljellege szorosan összefügg az iparvállalatok gyakori egyeduralkodói helyzetével. Erre utal, hogy a vizsgált 12 vállalat közül 6 esetében a beszerzési csatornák kiválasztásánál az elsődleges szempont az volt, hogy a termék monopolcikk, és csak egy adott vállalatnál kapható. Ennek ismeretében nem meglepő, hogy például a belkereskedelmi vállalatok szállítási szerződéseinek teljesítésénél kivétel nélkül nagyobb lemaradást észleltünk. Az iparvállalatok a legtöbb esetben már a szerződéskötéseknél kisebb mennyiséget fogadtak el, mint amennyit a belkereskedelmi vállalatok igényeltek. Ugyanakkor jelentősebb lemaradás mutatkozott a szerződésekben visszaigazolt rendelések és a tényleges teljesítések között is.

Erősebb „eladói” és gyengébb „beszerzői” pozíció

A beszerzési és az értékesítési piac eltérő jellege következtében különösen a kereskedelmi vállalatok piaci pozícióinak erőssége — Magyarországon és általában a szocialista országokban — jelentősen különbözik attól függően, hogy az adott vállalat eladóként vagy vevőként vesz részt a kereskedelmi láncolatban. Beszerzőként általában hátrányosabb helyzetben van — a beszerzési piac monopoljellege következtében. Eladóként viszont általában fölényt élvez — többek között az értékesítési piac atomizált vagy oligopol jellege miatt.

Ez a körülmény a kereskedelmi vállalatok választási lehetőségeit, a beszerzéssel és az értékesítéssel kapcsolatos döntéseket is befolyásolja. Ezt mutatja például a belkereskedelmi vállalatok szerződéses forgalmának alakulása. Beszerzésnél a legtöbb vállalat igyekszik minél teljesebb mértékben „biztosítani magát” és szerződést kötni a partnerekkel. (Más kérdés, hogy a szerződést — nem is túl súlyos következmények árán — meg is lehet szegni, ezért bizonyos tekintetben ez csak látszatbiztosíték.) Viszont mint értékesítők, a belkereskedelmi vállalatok korántsem sietnek szerződéssel megerősíteni a tőlük igényelt megrendeléseket. Nagyobb lehetőséget biztosítanak a minta utáni értékesítéseknek vagy az esetenkénti megrendeléseknek. Ez sok szempontból hasznos lehetne, ha zökkenőmentesen valósulna meg. E téren azonban még számos problémával kell számolni, ami sokszor inkább megnehezíti, semmint gördülékenyebbé teszi a termelő, a kereskedő és a fogyasztó közötti kapcsolatot.

Az eladói pozíció fölényére utal a vizsgált belkereskedelmi vállalatok szerződéses forgalmának szerződéstípusok szerinti megoszlása is, illetve az ezzel kapcsolatos eltérés attól függően, hogy beszerzésről vagy értékesítésről van-e szó. Beszerzésnél a legtöbb belkereskedelmi vállalatnál az éves szállítási szerződés dominál, míg az értékesítésnél

inkább a letéti és a negyedéves szállítási szerződések jutnak nagyobb szerephez. Értékesítőként a belkereskedelmi vállalatok gyakran követelnek a vevőtől „előleget” – például a letéti szerződések esetében –, vagy pedig csak negyedévre szóló rendelkezéseket fogadnak el, egész évre ritkán kötik le magukat.

Az eladói pozíció erősebb voltára utalnak az ipar és a külkereskedelmi vállalatok közötti kapcsolatok vizsgálata során nyert tapasztalataink is. Különösen a monopolhelyzetben levő ipari nagyvállalatok esetében gyakori, hogy a külkereskedelmi vállalatokkal való kapcsolatokban ezek érdekei jutnak érvényre. Erre engednek következtetni például a vizsgált külkereskedelmi vállalatok fontosabb ajánlatainak meghíúsulási okai. Szembeötlő, hogy a vizsgált években minden külkereskedelmi vállalatnál jelentős szerepet játszottak az ajánlatok meghíúsulásában a magas ajánlati árak. Tudni kell ehhez, hogy a külkereskedelmi vállalatok még ma is döntően a minél nagyobb mennyiség eladásában érdekeltek. (A széles körben alkalmazott bizományosi szerződések erre ösztönöznek, de – a tapasztalatok szerint – a mind jobban elterjedő „pool” és „améta” típusú megállapodások sem küszöbölik ki teljes mértékben.) Az iparvállalatok viszont a minél magasabb ajánlati árak megállapításában érdekeltek az egyre növekvő nyersanyag-, alapanyag- stb. költség, a nyereséges export igénye, a fokozódó konvertibilis valutabevétel „kényszere” stb. miatt. Erre ösztönöz a termékek piaci helyzetének irreális ismerete is, pontosabban *az ipar és a külkereskedelem* ebben a tekintetben *gyakori eltérő véleménye*. A vizsgált termékcsoportoknál piaci relációként és termékjellemzőnként is számos esetben tapasztaltunk az ipar és a kereskedelmi vállalatok értékeitélete között jelentős különbséget. Különösen szembetűnő a véleménykülönbség a technológia és a megmunkáló berendezések színvonalát illetően. Míg a külkereskedelmi vállalatok – főleg a relációt nézve – átlagosnak ítélték a termékek „termelési feltételeit”, addig az iparvállalatok egy része e tekintetben magas színvonalról van meggyőződve.

A véleményeltérés önmagában még nem lenne hiba, és a szervezeti, irányítási stb. különbségek következtében sok szempontból érthető is. A problémát inkább az jelenti, hogy *a véleménykülönbség rögződik*, és nehezen változtatható. Az eladói pozíció – említett erőssége – az ipar és a külkereskedelem kapcsolatában az ipar javára billenti a mérleget. Az ipar erős „eladói pozíciójának” túlzásait a külkereskedelem ritkán tudja ellensúlyozni. (Feltételezve persze a szándékot, ami viszont érdekelttség hiányában sajnos nem mindig jut érvényre.) Vizsgálatunk szerint a külkereskedelmi vállalatoknak az esetek többségében nincsenek olyan eszközeik, amelyekkel az ipar kínálatát érdemben befolyásolni tudnák. Tőkehiány miatt ritkán élhetnek például a forgóeszközhitelnyújtás lehetőségével vagy az ipari fejlesztési alapokhoz való hozzájárulással. Többek között hasonló ok miatt le kell mondaniuk a termelői árak kialakításában és módosításában való aktív részvételről vagy a bizományosi szerződéses kapcsolat helyett egy másik típusú – például saját számlás – szerződéses viszony kezdeményezéséről. Képződő fejlesztési alapjuk döntő részét ugyanis egyre nagyobb mértékben kell hiteltörlesztésre, forgóalap-bővítésre stb. fordítaniuk. Ezt a helyzetet tovább erősíti a külkereskedelmi fejlesztési alapok egy részének központi befizetési és elosztási rendszere.

A belkereskedelmi vállalatok helyzetét is sok tekintetben a pénzügyi eszközök hiánya nehezíti meg az iparvállalati kínálat befolyásolásában. Ezt igazolja felmérésünk azon tapasztalata, hogy a gyakorlatban teljesen hiányzik a felárak alkalmazása, az ipari

termékfejlesztési költségek egy részének finanszírozása vagy a kockázati alap biztosítása az áralku és az „ártaktikázás” megteremtésére. Holott a vizsgált termékcsoportok közül a székek, a villamos motorok és a szövetek a szabad áras kategóriába tartoznak, ahol például élénkebb áralkura nyílna mód. Viszont a 3–5%-os árrés egyáltalán nem segíti elő, hogy a nagy- és kiskereskedelem az árak alakításának aktív részese legyen. Ebben a termelővállalat játszik meghatározó szerepet. A belkereskedelem háttérbe kerülésével azonban *a kontroll lehetősége is csökkent*, és hozzájárult a fogyasztói árak – sokszor aránytalanul nagy mértékű – emeléséhez is.

„Körzetesített” értékesítés – nagymértékű szervezeti centralizáció

Az ún. körzetesített értékesítés és a részben ennek következményeként jelentkező nagymértékű szervezeti centralizáció a kül- és a belkereskedelemben egyaránt megakadályozza az iparvállalatok választási lehetőségeinek bővítését.

Körzetesítésen egyrészt földrajzi, másrészt vállalati behatárolást értünk. Ami a területi körzeteket illeti, ezek a belkereskedelemre jellemzők, és e téren vetnek még ma is gátat az ipar értékesítési csatornáival kapcsolatos korszerűsítési törekvéseknek. A különböző nagy- és kiskereskedelmi vállalatok működése, hatásköre még ma is gyakran fővárosi, megyei határokhoz kötött, így a falvak, községek nagy részére csak egy-egy tanácsi irányítású vegyesbolt vagy ÁFÉSZ jellemző, és ritka a más megyei fennhatóságú üzlet. A megyehatárok szigorú betartása – és betartatása – azonban ma már több hátránnyal, mint előnnyel jár. A tervutasításos gazdaságirányítási rendszer – ahol a kereskedelmi vállalatok feladata lényegében csak a mechanikus elosztás volt – valóban igényelte az értékesítési körzetek kijelölését. Ma már viszont hiba ehhez mereven ragaszkodni, mégpedig döntően két okból. A körzeti rendszer megnehezíti egy-egy területen a más megyei irányítású bolt megnyitását, így nem alakulhat ki a kereskedelmi vállalatok között az a verseny – és ezzel a jobb ellátás – sem, amire egyébként a jelenlegi gazdaságirányítási rendszer módot adna. Ugyanakkor a „körzetesített” értékesítés növeli a termékek értékesítési útját is. A körzetek kijelölése ugyanis együtt járt a nagy- és kiskereskedelmi vállalatok szervezeti centralizációjával; megalakultak a megyei nagy- és kiskereskedelmi központok és az egy-egy országrészt átfogó nagykereskedelmi centrumok. A termékek útja így jelentősen hosszabb lett: iparvállalat – egy-egy országrészt átfogó nagykereskedelmi centrum – megyei nagykereskedelmi központ – megyei kiskereskedelmi központ – boltok. Mindez ma már nemcsak – a sok esetben – időszakos mennyiségi és választéki hiány okozója lehet egy-egy piaci körzetben, hanem bizonyos terméktípusok minőségét is ronthatja (például a sérülékeny bojlerok esetében).

A vállalatok szerinti „körzetesítés” szemlélete a külkereskedelmet és a belkereskedelmet egyaránt jellemzi. A külkereskedelemben bár jogilag a termelők szabadon választhatnak ma már a külkereskedelmi vállalatok között, a gyakorlatban azonban ez csak ritkán érvényesül. Az 1948-ban kialakított „termeléscentrikus” külkereskedelmi vállalati profil nem sokat változott (kivételt lényegében csak a három textilkülkereskedelmi vállalat 1965. évi egyesülése, valamint az utóbbi időben megalakult Generalimpex jelentett). A külkereskedelmi vállalati profilok még ma is nagyrészt termeléscentrikusak, ami erősen behatárolja az iparvállalatok választási lehetőségeit. (Termé-

szetesen a saját exportjog megszerzésének lehetősége és a szabad partnerválasztás joga enyhített valamit ezen a helyzeten, de az ezzel kapcsolatos korlátozó feltételek és az e jogban ténylegesen részesítettek szűk köre miatt az iparvállalatok választási lehetőségét lényegében csak kis mértékben bővítette.)

A külkereskedelmi vállalatok közötti választás lehetőségét az előbbieket mellett tovább szűkíti az itt is megnyilvánuló – és az ismert okoknál fogva nehezen mérséklődő – erős szervezeti centralizáció is. Bár e téren bizonyos javulás már tapasztalható. Az önálló külkereskedelmi vállalatok mellett *új szervezeti variációk jelennek meg*. Leggyakoribbak az ún. gazdasági társaságok és a közös vállalatok létrehozására irányuló törekvések. A gyakorlati szakemberek véleménye szerint leginkább e két forma elégíti ki mind az ipar, mind a külkereskedelem érdekeit. Felmérésünk tapasztalatai is ezt látszanak igazolni. Különösen az iparvállalatok tartják szükségesnek az új szervezeti formák – ezen belül a gazdasági társaságok – létrehozását. Ebben a formában a külkereskedelmi vállalatok egy része lényegében beépül a termelésbe, sokkal szorosabb érdekelttség jön létre a termelők és a külkereskedők között – a szervezeti integrálódás előnyeiről nem is beszélve. (Ilyen szervezeti társulásra példa a híradástechnikai iparban a Budavox Rt.)

Természetesen az *új szervezeti formák létrehozása* nem minden esetben lehet gyógyír, *elsősorban olyan termékek esetében jelenthet megoldást*, amelyek

- egyértelműen valamely termelési ághoz kapcsolódnak,
- ahol a műszaki felkészültség nagyon lényeges, és a külkereskedelmi hozzáértés is fontos,
- ahol a „termelésközelség” igénye sürgető.

Olyan termékek esetében viszont, ahol az említett feltételek hiányoznak, káros lehet az új szervezeti formák létrehozása. Ott továbbra is megfelelő alternatívaként funkcionálhat a hagyományos – a külkereskedelmi tárcához tartozó – külkereskedelmi vállalat. (Ide sorolhatók például a tözsdecikkek és az ún. tömegáruk, amelyeknél a szokásos exporton és importon kívül más különleges ügyletet is kötnek és bonyolítanak.) *Termékek szerinti differenciálásra tehát az új szervezeti formák kialakításánál is szükség van.*

Mint már említettük, a nagyfokú szervezeti centralizáció nemcsak a külkereskedelmet, hanem a belkereskedelmet – ezen belül elsősorban a nagykereskedelmet is jellemzi. Néhány évtizeddel ezelőtt, amikor a nagykereskedelmi vállalatok megalakultak, profiljukat lényegében az ipar termelési tagozódása alapján alakították ki; minden főbb termékcsoporthoz „megvolt a maga nagykereskedelmi vállalata”. A kiskereskedelmi vállalatok profilja is lényegében ezt követte. Az utóbbi években a kiskereskedelem jelentős változáson ment keresztül. A nagykereskedelemtől azonban lényegében változatlanul megmaradt az iparvállalatok termelési skálájához idomuló profil, s így a főbb termékcsoporthoz szerint specializált és centralizált nagykereskedelem.

Az iparvállalatokhoz igazodó profil és a szervezeti centralizáció következtében a bel- és a külkereskedelemben egyaránt *szélessé vált a vállalatok termékskálája*. Ilyen körülmények között egyre gyakoribb lett, hogy egy-egy – az adott iparvállalatnál fő profilt képező – termék a kereskedelmi vállalatok árbevételében csupán elenyésző hányadot tett ki. Felmérésünk adatai szerint a vizsgált termékek az iparvállalatok árbevételében 1982-ben általában 20–30%-ot tettek ki, a bel- és külkereskedelmi vállalatok-

nál e gyártmányok részaránya csupán 2–10% körül mozgott. Ez a tény jelentősen hozzájárul az ipar- és a kereskedelmi vállalatok közötti érdekellentét fokozódásához, és alátámasztja az újabb szervezeti és irányítási megoldások elterjedésének szükségességét.

A centralizált döntések nagy aránya – elavult kereskedelmi szervezet

A termelőknek az értékesítési csatornák módosításával kapcsolatos választási lehetőségeit korlátozza, hogy a bel- és a külkereskedelmi vállalatoknál egyaránt igen magas a centralizált döntések aránya. A vezetők általában túl sok döntés jogát tartják fenn maguknak, ami – különösen nagyobb szervezeteknél – gyakran megkérdőjelezi a döntések helyességét. (Minél nagyobb ugyanis egy szervezet, annál nehezebb egy személynek átlátni teljes mélységben számos kérdést.)

Valószínűleg e probléma megoldásának igénye is szerepet játszott abban, hogy a kereskedelmi vállalatok operatív munkájában egy átlagosan ötlépcsős vertikum alakult ki: üzletkötők, osztályvezető, főosztályvezető, kereskedelmi igazgató, vezérigazgató. Ugyanakkor számos feladat megoldásában az áruforgalmi és a funkcionális részlegek egyaránt részt vesznek. Első megközelítésben úgy tűnik, hogy ezek a vertikális áttételek sikeresen hozzájárulnak a centralizált döntések nagy számából fakadó hátrányok mérséklésére, de a gyakorlati tapasztalatok azt mutatják, hogy ez korántsem ilyen egyértelmű. Egy-egy döntés megszületése és a végrehajtás sokszor irreálisan sok időt vesz igénybe. Jó példa erre a külkereskedelmi vállalatok ajánlati munkája. Vizsgálati adataink szerint még a számukra legjelentősebb ajánlatok elkészítése is – termékektől függően – 12–20 napot vett igénybe 1982-ben, a szakembereik szerint is szükséges 4–5 nap helyett.

A problémák sokak szemében a vertikális tagozódás csökkenésének sürgető igényét vetik fel. Véleményünk szerint azonban a nehézséget nem elsősorban a több lépcső és az ennek is tulajdonítható lassú döntési folyamat okozza, a neuralgikus pont a döntés utáni nehézkes ügyintézés. (Ezt igazolja a japán nagykereskedőházak döntési módszere, amely jóval lassúbb, mint Nyugat-Európában, viszont a döntés utáni ügyintézés igen gyors. Egyik ismert döntési eljárásuk az ún. rengi-sei módszer: bárki tehet az adott témához javaslatot, amelyet egy ideig „minden szinten keringtetnek”. Előnye, hogy mindenki tevékeny részesnek érzi magát, és megkönnyíti a későbbi végrehajtást, mert ily módon minden érdekelt már időben tájékozódik. Az üzleti tárgyalásokon nagy létszámmal – szakértői csoporttal – jelennek meg, amelynek célja, hogy a döntést a szakértők jelenlétében és segítségével azonnal meg lehessen hozni.)

A problémát tehát nem elsősorban a több lépcsőben látjuk, hanem a centralizált döntések nagy számában és a végrehajtás lassúságában. *Elsősorban a döntések egy részének decentralizálására lenne szükség*, amelyet megkönnyítene bizonyos szervezeti átalakítás is. A jelenlegi – részben áruforgalmi, részben funkcionális részlegekre épülő – kereskedelmi vállalati szervezetek ugyanis a döntések decentralizációját nem segítik elő. Egyrészt ún. teamek létrehozására lenne szükség, amelyek az üzletkötéseket, a piackutatást, a bonyolítást és a levelezést integrálnák (sőt ezeken belül egy-egy munkaerő több feladatot is ellátna, például termékekre vagy piacokra szakosodva). Más-

részt a speciális ismereteket követelő tevékenységek – deviza, pénzügy, szállítmányozás, biztosítás, számlázás stb. – továbbra is centralizáltak maradhatnak. A kereskedelmi vállalatok belső szervezetének ilyen módosításával lehetővé válna a döntések egy részének decentralizálása, a rugalmasabb alkalmazkodás és – ami nem utolsó szempont – az iparvállalatok választási lehetőségeinek bővülése a kereskedelmi partnerek kiválasztásában.

Fáziseltolódás a nagy- és kiskereskedelmi vállalatok specializációja és diverzifikációja között

Az iparvállalatok fogyasztói értékesítésének viszonylag nagyarányú nagykereskedelmi koncentrációját és az ezzel kapcsolatos esetleges iparvállalati módosítási törekvéseket ma még igen erősen korlátozza az a jelentős fáziseltolódás, ami a nagy- és kiskereskedelmi vállalatok specializációja és diverzifikációja között tapasztalható.

Mint korábban utaltunk rá, a belkereskedelmi vállalatok profilja lényegében az ipar termelési tagozódása alapján alakult ki. A nagykereskedelemben ez a mai napig jellemzőnek tekinthető, a kiskereskedelem profilja azonban az utóbbi évtizedben jelentősen módosult. *Kialakultak a széles termékskálát árusító* Szivárvány, ABC stb. típusú *üzlethálózatok*, diverzifikálódott a kiskereskedelem. Emellett *megmaradtak* – sőt választékban bővültek – *a specializált* – csupán néhány rokon termékfajtát árusító – *kereskedelmi egységek is* (például KERAVILL, Aranypók stb.). E folyamat arra utal, hogy – ha jó néhány éves eltolódással is, de – a kiskereskedelem profilváltása sok tekintetben követte a fejlett tőkés országok kiskereskedelmi hálózatában lezajlott – már említett – diverzifikációt és specializációt.

A nagy- és a kiskereskedelmi vállalatok profiljában keletkezett eltérések azonban a kiskereskedelem – és a fogyasztók – szempontjából egyre nagyobb problémát okoznak. A széles termékskálával rendelkező üzletek beszerzési nehézségeit például nagymértékben növeli, hogy nem egy vagy két széles profilú, a vállalatok áruskálájához igazodó nagykereskedelmi vállalattal állnak kapcsolatban. Ma már ezek a cégek 50–70 vállalathoz kénytelenek fordulni, hogy beszerezhessék és biztosíthassák a széles profiljuknak megfelelő termékválasztékot.

A specializált kiskereskedelmi üzletek helyzete sem könnyebb, csak problémájuk más jellegű. Bár a nagykereskedelem szakosodása elvileg lehetővé tenné a KERAVILL, valamint a hasonló típusú kiskereskedelmi és demigros vállalatok gördülékeny és megfelelő választékú beszerzését, de az előbbi cégek monopolhelyzete miatt ez gyakran nem lehetséges. A nagykereskedelmi vállalatoknál ugyanis – többek között a monopolhelyzetből adódó érdekeltséghiány miatt – gyakran nem található meg az adott termékcsoport teljes választéka. Ez az egyik döntő oka, hogy a boltok mennyiségi és típusválasztéka nemegyszer jelentősen eltér a megrendelésektől, illetve a gyári kínálattól. Erről győződött meg bennünket az az interjúsorozat is, amelyet 1982-ben minden negyedév elején készítettünk 12 kiskereskedelmi és demigros bolthálózatnál a szövegek, a bojlerek és a székek termékcsoportja tekintetében. A tapasztalt eltérések is hozzájárulnak ahhoz, hogy a kiskereskedelem a közvetlen iparvállalati beszerzést szorgalmazza. Ebben azonban sokszor éppen a nagykereskedelem – már említett – kedvezőbb pozíciója gyakran megakadályozza.

A nagy- és a kiskereskedelem specializációja és diverzifikációja tekintetében bekövetkezett fáziseltolódás a fogyasztói igények kielégítésének zökkenői mellett az iparvállalatok értékesítési csatornapolitikájára is lényegében negatív hatást gyakorol. Rögzíti a jelenlegi helyzetet, azaz a fogyasztói értékesítésben a nagykereskedelem magas arányát és a kiskereskedelmi vállalatok másodlagos szerepét.

A vállalatok közötti véleménykülönbségek a piaci információk jellegéről

Tapasztalataink szerint az ipar-, a bel- és a külkereskedelmi vállalatok között jelentős különbségek vannak a piaci információk jellegének megítélésében, vagyis abban, hogy mennyire tartják sokoldalúnak, rendszeresnek, naprakésznek és hozzáférhetőnek az adatokat.

Az értékesítési csatornák – és ezen belül a vállalatok közötti kapcsolatok – tekintetében ez a jelenség különösen fontos. E vonatkozásban ugyanis elsősorban nem az a kérdés, hogy milyen mértékben megalapozottak a piaci információk, hanem az a meghatározó, hogy erről a különböző típusú – de egymással folyamatos kapcsolatban álló vállalatok – hogyan vélekednek. Ez a vélemény ugyanis ösztönzőleg vagy gátlólag hat a módosítás igényére, a szükséges lépések megtételére. Például, ha a fogyasztói kereslet mértékére és összetételére vonatkozó piaci információk sokoldalúságát, naprakészességét stb. eltérően ítéli meg az ipar és a belkereskedelem, akkor ez jelentős konfliktus forrása lehet. Hasonló a helyzet az ipar- és a külkereskedelmi vállalatok kapcsolatában is.

Adataink szerint a piaci információk jellegét, illetve azok sokoldalúságát, hozzáférhetőségét stb. számos esetben eltérően értékelik a különböző típusú vállalatok. Jelentős különbséget tapasztaltunk például az ipar- és a külkereskedelmi vállalatok között a különböző piaci relációk keresleti, kínálati stb. információinak megítélésében. Általában ezzel kapcsolatban elmondható, hogy az iparvállalatok kevésbé tartják hozzáférhetőnek ezeket az információkat, viszont a sokoldalúság, a naprakészesség és a rendszeresség tekintetében a külkereskedelmi vállalatok véleménye pozitívabb. A véleménykülönbségek a két vállalat típus magatartásában is tükröződnek. Az iparvállalatok közismert információéhsége lényegében nemcsak a hozzáférhetőség problémájára vezethető vissza, hanem a külkereskedelmi vállalatok említett „elégedettségére” is, amely erősíti az ipar ilyen irányú hiányérzetét. Ugyanakkor ez a feszültség is hozzájárulhat az iparvállalatok értékesítési csatornáinak módosítási igényeihez, például a saját külkereskedelmi jog megszerzésére irányuló törekvésekhez.

A vállalatok közötti véleménykülönbségek mellett tovább növeli a piaci információkkal kapcsolatos problémákat a vállalati vélemények bizonytalansága. Vizsgálatunkban a piaci információk sokoldalúságával, hozzáférhetőségével stb. kapcsolatos vállalati véleményeket módosítottuk a piaci információkat bizonytalanak és megbízhatatlannak ítélt álláspontok arányával. Az így korrigált adatok az eredeti arányszámokat mindhárom vállalat körnél jelentősen mérsékeltek. Mindez arra enged következtetni, hogy a vállalatok közötti piaci információs kapcsolatok minősége sokszor a vállalati elképzeléseknél is alacsonyabb színvonalú, ami – attól függően, hogy melyik vállalattípus véleményét erősíti vagy gyengíti – fokozhatja vagy mérsékelheti az értékesítési csatornák módosítására irányuló törekvéseket.

1. Contemporary Marketing. The Dryden Press, Hindsdale, Illinois, 1977.
2. Domján Sándor: Szerkezet és kapcsolatrendszer. Figyelő, 1980. november 19.
3. Greipl, E.: Wettbewerbssituation und Entwicklung des Einzelhandels in der Bundesrepublik Deutschland. Duncer und Humbolt, Berlin–München, 1978.
4. Az ipar és a kereskedelem közötti áruút racionalizálása. OMFB, Budapest, 1981.
5. Kiefer Márta: Értékesítési csatornák és kereskedelempolitika a feldolgozó iparban. MTA Ipargazdaságtani Kutatócsoportja, Budapest, 1984.
6. Kotler, Ph: Strategies for Introducing Marketing into Nonprofit Organizations. Journal of Marketing, 1979.
7. Laki Mihály: Új termékek bevezetése és a piaci alkalmazkodás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1979.
8. Orlov: Torgovlja v szisztyeme hozjajsztvennij szvjazej. Ekonomika, 1981.
9. Professional Selling. Business Publications, Dallas, 1976.
10. Szántó Endre: Termelő és külkereskedő közös érdeke. Külgazdaság, 1983, 11. sz.
11. Sztrujev: Torgovlja v ogynnadcatoj pjatyiletke. Moszkva, 1981.
12. Temesi József–Matits Ágnes: Szabályozóváltozások és vállalati reakciók. Közgazdasági Szemle, 1983, 6. sz.
13. Törzsök Éva: Exporthatékonyság és értékesítési utak. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983.

**AZ IPARI TEVÉKENYSÉG KOMÁROM MEGYÉBEN,
KÜLÖNÖS TEKINTETTEL AZ IPARFEJLESZTÉS
ÉS A TERÜLETFEJLESZTÉS ÖSSZEFÜGGÉSEIRE***

A területegységek, települések létrejötte, fejlődése a termelőerőkkel és a termelési viszonyokkal szoros összhangban, meghatározott törvényszerűségek mellett megy végbe. Az utóbbi években egyre erősödött az a felismerés, hogy az általános gazdaságfejlesztés jelentős tartalékát képezik a területi tényezők, azok sokoldalú helyi feltárása, hasznosítása. A területi tényezők között mindenekelőtt a természetföldrajz, a termelőerők fejlettségi szintje, a történelmi-politikai-társadalmi viszonyok emelhetők ki. Komárom megye iparpolitikai, településfejlesztési kérdéseit is e területi tényezők bázisán kell értékelni.

A megye sajátos helyet foglal el az ország gazdasági szerkezetében. A területi és népességi adatok az országos számok 3%-át sem érik el, az ipar, a mezőgazdaság és a tercier ágazatok fejlettsége viszont magas, országos szinten több vonatkozásban első.

Hosszabb időszakot vizsgálva, a megye gazdasági arculatát, iparszerkezetét, arányait elsősorban a természeti adottságok határozzák meg. A föld mélyében található szén, a fővárosból nyugati irányba vezető fő közlekedési útvonalak, a dunai víziút, Budapest közelsége, energia- és építőanyag-igénye tekinthetők a legfontosabb gazdaságformáló tényezőknek.

A szénbányászat és a villamosenergia-ipar mellett egyéb iparágakban nem alakult ki számottevő koncentráció. A nehézipar túlsúlyát, a megye nehézipari jellegét bizonyítja az említett két iparágban foglalkoztatott dolgozók magas aránya. Az ipari koncentráció különösen Esztergom, Dorog térségében és Tatabányán figyelhető meg. A megye kisalföldi pereme, a Bakony térsége inkább mezőgazdasági jellegű. A helyi törekvéseket és a struktúraváltozás ütemét minden időszakban befolyásolta a szén energetikai szerepének népgazdasági megítélése. A 60-as évek energiakoncepcióját, a bányászat visszafejlesztését nem követték megfelelő bázisképző ipartelepítések. Mindez, a szén reneszánsza ellenére csökkentette a megye gazdasági súlyát, szerepét. A legfontosabb megyei termékek országos részarányának fokozatos csökkenését figyelhetjük meg (1. táblázat).

A termelés arányának és abszolút számokban kifejezett mértékének csökkenése természetesen együtt járt a foglalkoztatottak száma, a felhasznált villamos energia mennyisége és az összes állóeszköz bruttó értéke arányának csökkenésével (2. táblázat).

*Az MKT Ipari Szakosztálya és Komárom megyei Szervezete rendezésében 1984. április 26-án Területfejlesztés és iparfejlesztés címmel tartott anketon elhangzott előadás. A szerzők a Komárom megyei Tanács osztályvezetői.

A legfontosabb megyei termékek országos részaránya 1950 és 1982 között

Termelés	Komárom megyei adat az országos %-ában			
	1950	1960	1970	1982
Barnaszén	35,9	35,7	38,6	27,3
Villamos energia	24,2	12,0	16,4	9,2
Cement	65,2	54,9	37,0	15,9
Kalcinált timföld	59,1	55,6	57,5	37,6
Benzin	21,6	52,2	40,8	6,4

Forrás: KSH-évkönyvek adatai alapján.

A foglalkoztatottak számának, a felhasznált villamos energia mennyiségének és az összes állóeszköz bruttó értékének alakulása

Megnevezés	Komárom megyei adat az országos %-ában		
	1960	1970	1982
A foglalkoztatottak száma	4,3*	4,2	4,0
A felhasznált villamos energia mennyisége	11,4	9,9	7,1
Az összes állóeszköz bruttó értéke	..	6,5	4,9

*Más megyei székhelyű vállalat ipartelepének adatai nélkül.

Az ország területei közötti színvonalkülönbség csökkentése elkerülhetetlenné teszi az iparilag fejlett területek részarányának csökkentését a termelésben, a termelés személyi és tárgyi feltételeiben egyaránt. A kérdés csak az, hogy milyen mértékű legyen ez a csökkenés ahhoz, hogy ne negatív kiegyenlítődést eredményezzen. Ennek eldöntéséhez az adott terület fejlődésének, fejlesztési lehetőségeinek sokoldalú elemzése szükséges. Egy ilyen elemzést készített Komárom megyére vonatkozóan a NIM Ipargazdasági és Üzemszervezési Intézet [5].

A népgazdaság energiastruktúrájának átalakulására vonatkozó előrejelzésük ugyan nem vált be – az 1973–74. évi olajárrobbanás és az azt követően elhúzódó világgazdasági válság felértékelte a szentet –, de néhány megállapításuknak cselekvésre kellett volna ösztönöznie. Ezek például a következők:

– „Komárom megye ipari szerkezetének jelenlegi arányaira vitathatatlanul jellemző az egyoldalú ipari struktúra...”;

– „A megyében a termelőipar telepítési gyakorlatában egyértelmű – részben vitatható – tendenciát lehet megfigyelni, miszerint az elmúlt tíz év alatt folyamatosan csökkent az iparvállalatok száma, mert azok telepekként beolvadtak az egyes iparágak országos nagyvállalataiba”;

— „...nem érzékelhető újabb bázisképző iparágak kialakulása, továbbá nem történt meg tervszerűen és tudatosan az ipar aránytalan területi elhelyezkedésének a megváltoztatása sem.”

Az idézetek jól tükrözik azt az állapotot, amely a 70-es évtized elejéig kialakult Komárom megyében. A továbbfejlődés szempontjából kedvezőtlen helyzetet azonban nem lehetett igazolni egzakt módon. A megyei ipar által előállított legjelentősebb termékek súlya változatlanul nagy volt az országos adatokhoz viszonyítva, a foglalkoztatottság színvonala növekvőben volt, az extenzív fejlődés időszakában látványos eredmények születtek a megyei szempontból hagyományos ipar és a lakosság életkörülményei fejlesztése terén egyaránt.

Az ipar aránytalan területi elhelyezkedésének, az egyoldalú ipari struktúrának számszerűsíthető kedvezőtlen következményei ma már kimutathatók. Mindenekelőtt csökkent a megye vonzereje. A 70-es évtizedben a vándorlási különbözet negatívvá vált. A természetes szaporodás eredményeként 1970-től 1981-ig 23 ezer fővel (310,4 ezer-ről 323 ezerre) növekedett a megyei lakónépesség, a szocialista iparban foglalkoztatottak száma viszont 10 ezer fővel (73,4 ezer-ről 63,4 ezerre) csökkent.

Kedvezőtlen jelenség, hogy az 1980. évi népszámlálási adatok szerint 54 községben csökkent az állandó népesség (a községek száma 1980. jan. 1-én 70 volt). Itt kell megemlíteni, hogy a fejlett gazdasághoz képest az infrastruktúra komplex kiépítettségi színvonala is viszonylagosan elmaradott, szerkezetében magán viseli a fokozott urbanizáció kedvezőtlen hatásait. A főbb mutatók elérik, több esetben meghaladják az országos szintet, azonban a közművek jelentősebb kiépítését, a fekvőbeteg-ellátás javítását, a kereskedelmi hálózat bővítését, a felsőoktatás, a kultúra intézményrendszerét jobban hozzá kell igazítani a környezeti adottságokhoz, az igényekhez.

A megye gazdasági fejlődése és a lakossági infrastruktúra fejlesztése közötti összhang hosszú távú megteremtése mellett a 70-es évek fejlesztési politikájának alapja elsősorban a feszültségek oldása, a közel arányos területi fejlettségi szint kialakítása volt. Az alapfokú ellátás biztosítása eddigi eszközeink jelentős részét lekötötte, így az intézményhálózat szerepkör szerinti differenciált kiépítése csak fokozatosan valósítható meg. Ahhoz, hogy a térség jelenlegi helyzetét reálisan tudjuk értékelni, szükségesnek tartjuk a gazdasági körzetenkénti területfejlesztést vázlatosan áttekinteni, az ipar ágazati és szervezeti struktúráját bemutatni. Úgy gondoljuk, hogy a megye társadalmi és ipari jövőbeli fejlődési irányának megjelölése sem nélkülözheti a jelenlegi helyzet mélyreható ismeretét.

A megyei ipar területi tagozódása

A gazdasági körzetek kijelölésénél legfontosabb szempontként a földrajzi elkülönültséget, a közlekedési viszonyokat és a települések kapcsolati rendszerét vettük figyelembe. A kialakult gazdasági kapcsolatok szempontjából a megye területét négy gazdasági régióra oszthatjuk fel:

A megye központi körzete: Tatabánya – Oroszlány – Tata térsége. Közvetlen kapcsolatban van a Fejér megye – Bicske Körzet – nyugati övezetével. A körzet hagyományosan ipari jellegű, mezőgazdaságában erőteljes az ipari tevékenység (élelmiszer-

feldolgozás). Annak ellenére, hogy a körzet egyben a megye igazgatási központja is, viszonylag alacsony a terciér szektor aránya. A térséghez kiemelt idegenforgalmi övezet is tartozik.

A körzet ipara elsődlegesen helyi nyersanyagra épült, a könnyűiparnak csak Tatán van hagyománya. A 60-as években jelent meg a nagy tömegben meglevő szakképzetlen (elsősorban női) munkaerőre alapuló ipar, döntően új telephelyeken, a bányák, erőművek korábban kialakított infrastruktúrájára települve. A vállalati koncentráció – néhány nehézipari üzemtől eltekintve – viszonylag alacsony fokú, a termelés döntő része kis- és középvállalatoknál, telephelyeken folyik. A térség – és egyben a megye – legnagyobb vállalatánál – a Tatabányai Szénbányáknál – erős a szénen kívüli és a szénbányászatot kiszolgáló tevékenység aránya. Az ipar ágazati szerkezete viszonylag széles körű, az egymáshoz kapcsolódás (a nehézipari nagyüzemeket kivéve) azonban nem jellemző, a kooperáció alacsony színvonalú.

A körzetben munkaerőigényes fejlesztés nem valósítható meg. A gazdasági korszerűsítés fő iránya: a szénfeldolgozás és -hasznosítás (erőmű-telepítés), a hulladékhasznosítás, a kooperáció fejlesztése, a szellemi háttér erősítése.

Dorog – Esztergom térsége. A két kiemelt települést – Dorogot és Esztergomot – államigazgatási vonzás és a munkaerő keresztingázása kapcsolja össze. A térségben települt gazdaság domináns tényezői: az ásványkincs (döntően barnaszén) és a munkaerő. Mezőgazdasági termelés szempontjából kedvezőtlen termőhelyi adottságú térség, amelyre elsősorban az állattenyésztés jellemző. Ennek megfelelően meghatározó (súlyponti) gazdasági ágai: a szénbányászat a széles körű kisegítő – részben a termeléshez közvetlenül nem kapcsolódó – tevékenységével és a gépipar.

Az elmúlt évtizedek legjelentősebb ipartelepítési eredményei itt születtek. A Magyar Viscosagyár és a Papíripari Vállalat Lábatlani Papírgyára fejlesztésén kívül meg kell említeni a Kőbányai Gyógyszerárugyár Dorogi Gyáregységének 1967. évi telepítését, illetve a jelenleg is folyamatos fejlesztését, a magyar hanglemezgyártás 1970-es évtizedben Dorogra történő telepítését.

A térség infrastruktúrája viszonylag fejlett, ez is alapot biztosít a magasabb minőségű termékgyártásra. Újabb ipartelepítés – munkaerő és terület hiányában – nem jöhet számításba. A fejlesztést a meglevő bázison kell biztosítani.

Komárom és térsége (Ács, Bábolna, Nagyigmánd és környéke). Nagy hagyományokkal rendelkező ipari üzemek: az Ácsi Cukorgyár, a Komáromi Lenáru gyár, a Komáromi Kőolajipari Vállalat. A felszabadulás után épült az almásfüzitői Timföldgyár. A Kisalföld peremén intenzív mezőgazdasági üzemek működnek. Annak ellenére, hogy a Duna mint természetes vízbázis jöhet számításba, viszonylag alacsony a vízigényes, illetve szállításiigényes áruk, termékek aránya.

A térség ipari nagyüzemeinek termelése egymástól független, jellemző a magas fokú állóeszköz- és létszámkoncentrálttság, illetve a kapacitáskonvertálhatóság viszonylag alacsony szintje, a termékváltás lehetőségének korlátozottsága. A mezőgazdasági termeléshez kapcsolódóan (Bábolna, Komárom) jelentős élelmiszer-ipari vertikumok alakultak ki.

A térségben található nagyüzemeket a gazdaságpolitikai irányelvek változása, illetve a népgazdaság egészének helyzete, a kiemelt fejlesztési célok erőteljesen érintik. Itt az ipar a meglevő bázison fejlesztendő. Nagy lehetőség van hosszabb távon az üze-

mek közötti termelő infrastrukturális kooperáció szélesítésére, illetve a termelési együttműködésre.

Kisbér körzete elsősorban a mezőgazdasága szempontjából jelentős, az utóbbi évtizedben azonban ipari fejlődése is megindult. Ipara jórészt a mezőgazdasági eredetű nyersanyagokra (Ászár, illetve a korábban megszűnt kisebb üzemek), illetve a mezőgazdaságból felszabaduló munkaerőre települt. Ipari hagyományai nincsenek, egyéb ipartelepítési tényezővel (víz, energia, közlekedési kapcsolatok stb.) csak korlátozottan vagy egyáltalán nem rendelkezik. A terület további ipartelepítés céljára még alkalmas, de a potenciálisan szabad munkaerő képzettség hiányában kvalifikált munkára nem alkalmazható. Ezért elsősorban kis létszámú üzemekkel a kooperációra épülő termelés fejleszthető. Ipartelepítéshez szükséges a vonalas infrastruktúra fejlesztése.

A megyei ipar ágazati szerkezete

Az 1970-től eltelt időben az összes foglalkoztatottak ágazati megoszlása számottevően nem változott (3. táblázat).

3. táblázat

Az összes foglalkoztatottak számának és az állóeszközök bruttó értékének megoszlása ágazatonként, %

Ágazat	1970		1981	
	összes foglalkoztatottak számának	állóeszközök bruttó értékének	összes foglalkoztatottak számának	állóeszközök bruttó értékének
	megoszlása, %			
Bányászat	43,8	18,1	36,0	22,9
Villamosenergia-ipar	4,0	24,8	3,4	13,9
Kőhasznat	4,1	15,8	4,0	8,5
Gépipar	15,1	4,5	17,0	7,1
Építőanyag-ipar	11,7	10,9	9,3	11,5
Vegyipar	7,2	17,9	11,5	22,9
Nehézipar összesen	85,9	92,0	81,2	86,8
Könnyűipar	9,5	3,4	11,3	7,6
Egyéb ipar	0,1	—	1,7	0,5
Élelmiszeripar	4,5	4,6	5,8	5,1
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Megyei statisztikai évkönyvek adatai alapján.

A nehézipar a megye iparában továbbra is meghatározó súlyú. Ezen belül azonban fokozatos szerkezetváltozás figyelhető meg, bár e folyamat a bemutatott időszak második felében lelassult. A szénbányászatban foglalkoztatottak részaránya 1970-hez

képest 7,8%-ponttal, a villamosenergia-iparban 2,4%-ponttal csökkent, a gépiparban 1,9%-ponttal, a vegyiparban pedig 4,3%-ponttal növekedett a foglalkoztatottak aránya. A könnyű-, egyéb és élelmiszeripar súlya némileg nőtt. Ez a kimutatható mérsékelt szerkezetváltozás együtt járt a termelési volumen csökkenésével, hiszen néhány fontos megyei termék termelése abszolút értelemben is számottevően mérséklődött, nemcsak az országos részarányuk lett kisebb. 1981-ben, 1970-hez viszonyítva, barnaszénből 41%-kal, villamos energiából 13,4%-kal, cementből 28%-kal kevesebbet termeltek. Hogy az ilyen jelentős mértékű termelés-csökkenés nem járt együtt a foglalkoztatottak iparágak közötti arányváltozásával, az elsősorban annak tulajdonítható, hogy az érintett vállalatok (főleg a szénbányák) igyekeztek bővíteni termékszerkezetüket. A tényleges foglalkoztatási struktúráról azonban nem állnak rendelkezésre megbízható adatok. Torzítja a megyei iparról alkotott képet, hogy a nem ipari népgazdasági ágba sorolt szervezetek ipari tevékenységének eredményét nem tartalmazzák a megye szocialista iparát bemutató adatok sem.

Ma már az ipari tevékenységet a mezőgazdasági nagyüzemek és az egyéb nem ipari szervezetek ipari üzeleinek teljesítménye nélkül nem lehet értékelni. Az 1981. évi statisztikai adatok szerint a megyei nem ipari szervezetek 8223 fő fizikai munkavállalót foglalkoztattak ipari üzeikben, több mint 8 milliárd Ft ipari termelési értéket állítottak elő. Az iparon kívüli népgazdasági ágak ipari tevékenységének több mint 90%-át a mezőgazdasági nagyüzemek végzik, részarányuk — a volumennövekedéssel párhuzamosan — évről évre nőtt. Az ipari tevékenység fejlesztésének időben való felismerése nagyban hozzájárult — különösen a kedvezőtlen adottságú — termelőszövetkezetek megerősödéséhez. Az V. ötéves terv időszakában jelentősen nőtt az élelmiszeripari, a hűtés- és vákuumtechnikai, a vegyipari, a fa- és bőrfeldolgozó, valamint a nyomdaipari termékek előállítására. 1980-ban az iparon kívüli ágazatokban az összes ipari árbevétel 62,5%-a élelmiszeripari termékek értékesítéséből származott, amely a megyei székhelyű szocialista ipar élelmiszer-termelésének több mint kétszeresét tette ki.

Komárom megye mezőgazdasági üzeinek ipari tevékenysége az ágazaton belül is jelentős: 1980-ban az ipari árbevétel megközelítette a 40%-os részarányt. A gazdasági körzetek közül az ipari tevékenység aránya az Esztergom és Dorog vonzáskörzetében a legnagyobb (3,5-szöröse a mezőgazdasági árbevételnek). A mezőgazdasági nagyüzemek — döntő többségükben — az ipari munkahelyeket községekben létesítették. Építőanyag-iparral, valamint könnyűipari termékek előállításával csak községekben foglalkoznak, de a gép- és a vegyipari termelésben, továbbá az ipari szolgáltatások végzésében is 90% feletti a falusi munkahelyek részesedése.

Vállalati szervezeti keretek

Az iparfejlesztés és a területfejlesztés összefüggéseinek tárgyalásakor sem nélkülözhető a vállalati struktúrából adódó ellentmondások bemutatása. A túlzott szervezeti centralizáció Komárom megye iparára is jellemző, mint ahogy az ország iparára is. Ez a körülmény minden bizonnyal nagy szerepet játszik a kívánatosnál lassabb szerkezetváltozásban, a hatékonyság mérsékelt növekedésében, de a munkahelyi demokratizmus és

az érdekeltségi rendszer továbbfejlesztését is akadályozza. A szervezeti centralizációt a vállalati és a telepi létszámadatok érzékeltetik (4. táblázat).

4. táblázat

A vállalati és a telepi létszám megoszlása nagyságkategóriák szerint

Foglalkoztatott létszám, fő	Vállalati	Ipartelepi
	létszám megoszlása, %	
2001 felett	65	5
1001–2000	13	20
501–1000	8	35
101–500	14	31
10–100	–	9

Forrás: A vállalati adatok az 1982. évi évváró mérlegek, a telepi adatok Komárom megye Statisztikai évkönyve alapján.

A táblázat adatai közül szembetűnő a 100 főnél kevesebbet foglalkoztató vállalatok teljes hiánya és az, hogy a 2001-nél több főt foglalkoztató vállalatoknál a létszám 65%-a dolgozik. A megyei helyzetkép megegyezik az országos megoszlási aránnyal; az 500-nál kevesebb főt foglalkoztató vállalatoknál a létszám 15%-a dolgozik [6].

A vállalatnagyság szervezeti centralizáció eredménye, a megyére a soktelepes iparvállalati struktúra a jellemző. Alacsony a 2001-nél több főt foglalkoztató ipartelepeken dolgozók aránya (Komárom megyében egyetlen ilyen ipartelep van), magas viszont a 101–1000 főt foglalkoztató ipartelepeken dolgozóké (66%). Ugyanakkor az ebbe a méretkategóriába tartozó vállalati létszámarány 22%.

A közepes méretű vállalatok alacsony aránya azzal is összefügg, hogy a más megyei székhelyű iparvállalatok, szövetkezetek ipartelepeinek aránya 34%. Meg kell azonban jegyezni azt is, hogy a szervezeti centralizáció együtt járt egy koncentrációs folyamat is, hiszen az egy ipartelepre jutó fizikai foglalkozásúak száma Borsod-Abaúj-Zemplén, Fejér és Veszprém megye után Komárom megyében a legmagasabb, 181 fő [4].

Milyen következményekkel járt a túlzott szervezeti centralizáció? Az 1970-es évtized végéig a központi irányítás úgy kívánta megoldani feladatai decentralizálását, hogy a soktelepes nagyvállalati szervezet kialakításával olyan „irányító központokat” hozott létre, amelyek a térbeli hovatartozástól függetlenül létezhetnek. A Komárom megyében foglalkoztatottak 34%-a, az állóeszközök 31%-a megyén kívüli vállalati központ irányítása alá tartozik. Így a területen működő ipar termelési szerkezetének, tevékenysége hatékonyságának elemzése megbízható adatok hiányában nem vezethet eredményre. A nagyvállalati szervezeti keretek között működő gyáregységek, üzemek legtöbb esetben a gazdálkodásuk hatékonyságának megítéléséhez szükséges alapvető adatokkal sem rendelkeznek. Ez nemcsak a vállalati belső elszámoló árak torzító hatásának, hanem a jelenleg érvényes számviteli, statisztikai adatfeldolgozási rendszernek is tulajdonítható.

Nagy gondot okoz az is, hogy a terület összehangolt, az érdekek érvényesítésén nyugvó fejlesztése (éppen az említett ellentmondások miatt) nehézségekbe ütközik. A

jól megalapozott területfejlesztési terv összeállításához szükséges információkat — a megyei székhelyű vállalatokon kívül — 90 ipartelep más megyei központú vállalatától kell összegyűjteni.

A területi tervezés és szabályozás egyes kérdései

A területegységek tudatos társadalmi hasznosítása, a területi hatékonyság kibontakoztatásában meghatározó szerepet játszott a területfejlesztés 1972. évi szabályozása. A 70-es évtized tervezési tapasztalatait értékelve megállapítható, hogy a tanácsi területi tervek módszeresen igyekeztek feltárni azokat a területi sajátosságokat, amelyek elősegíthették az ipartelepítést, a gazdasági ágazatok hatékony működését, lényegében az életszínvonal növekedését. Meghatározó volt a középtávú tervezés, ugyanakkor egyes speciális témakörre hosszú távú prognózisok is készültek. A területi tervek célkitűző és helyzetfeltáró szerepe mellett azonban — eszközök hiányában — a végrehajtás-szervezés hiányos volt.

A vállalati és a tanácsi tervezés között rendszeres időbeli fáziseltolódás volt. A tervezés módszertana, metodikai előkészítése jelentős szabadságot biztosított a tervező szervezeteknek, ezek azonban nem tették lehetővé a területi hatékonyság egzakt mérését. A területi tervezés újraszabályozását követően várhatóan fokozódik a területi munkában az iparirányítás tudatossága. Az általános gazdasági szabályozók meghatározó szerepet játszottak a gazdaság területi elhelyezkedésében és működésében. A vállalatok számára kötöttséget jelentő központi szabályozók elsődlegesen a vállalati jövedelem és foglalkoztatottság oldaláról befolyásolták a tevékenységet. A jövedelem alakulását érintő költségekben a területi hatékonyságra utaló elemek azonban elhanyagolható mértékűek voltak.

Tekintettel az iparosodottság szintjére, az iparfejlesztésre rendelkezésre álló speciális központi alapokból Komárom megye nem részesedett. Sajátos szerepet játszott viszont a Budapestről kitelepült gazdasági egységek honosításában a bányák által felhagyott objektumok hasznosítása. Mivel az így megjelent iparágak technikai felszereltsége rendkívül szegényes volt, összességében konzerválta az adott ágazatok elmaradottságát. A területi szervek kevésbé éltek a közmű-hozzájárulás differenciált kivetésével, így a különböző gazdasági egységek számára eltérő feltételek megfogalmazásával.

A környezetvédelmi törvény megjelenését követően fokozott figyelem irányult a működő ipar környezetkárosító tevékenységére. A rendelkezésre álló jogi és anyagi eszközök azonban csak arra nyújtanak lehetőséget, hogy a kialakult helyzet további romlását megakadályozzuk.

A tanácsi fejlesztési alap, mint speciális területi szabályozó, jelentős szerepet játszott az elmúlt időszakban. Az évenként egy milliárd forintot meghaladó fejlesztési lehetőséget a tanácsok elsődlegesen az alapellátási területekre koncentrálták, miközben településkategóriánként és ellátási körönként jelentős fejlettségbeli különbségek alakultak ki. Az eszközök elosztásánál — összhangban a központi orientációkkal — előnyt kapott az ipar, ezen belül a bányászat településkörülményeinek alakítása. Az infrastruktúra kialakításában sajátos munkamegosztás alakult ki a tanácsok és a vállalatok között.

Az ipar urbanizációs hatásai

Komárom megye ipari tevékenységének bemutatása jól érzékelteti, hogy az ipar az itt élő emberek életkörülményeit alapvetően meghatározza. A megyében az ország lakosságának alig 3%-a él, de ez is Pest megye után a második legnagyobb népsűrűséget jelent a megyei összehasonlításban. A városok száma és a városi népesség viszonylag magas aránya miatt egy-egy város ellátó körzetébe csak mintegy 65 ezer lakos jut, ennél mindössze két megyében van alacsonyabb érték. A községek számához mérten sok a város, ugyanakkor több erős ipari fejlettségű, magas lélekszámú nagyközség határolja meg a településhálózat kiemelt egységeit. Bár a megyének mindössze 75 települése van, az említett sajátosság miatt a központi funkciókat a települések viszonylag nagy száma látja el.

A megye hat városából négy már a felszabadulás után alakult, ezek közül is három a bányászatnak köszönheti rangját. Egyedül Esztergom rendelkezett városi jegyekkel, Komáromnak csak jelentéktelenebb városi hagyományai voltak. Az új városok gyors ütemű fejlesztése azonban egyoldalú volt. Az 50-es, 60-as évekbeli ellentmondások olyan feszültségeket idéztek elő a településfejlesztésben, amelyek a minőségi kérdések fokozottabb előtérbe kerüléséhez vezettek. A megyében a hat városon kívül még Kiskőrös számított kiemelt középfokú településnek. A település lakosságának foglalkozási csoportok szerinti megoszlását tekintve – a hétből hat település „alapvetően ipari jellegű”, sőt az ország 15 „döntően ipari jellegűnek” minősített települése közül három (Tatabánya, Oroszlány, Dorog) Komárom megyei volt az V. ötéves tervidőszakban.

A munkahelyi struktúrát figyelembe véve Tatabánya Őzddal, Komlóval, Leninvárossal, Martfűvel stb. tartozott még néhány éve is egy csoportba, olyan településekkel, amelyek irányító, szervező funkciója, infrastrukturális ellátó körzete lényegesen kisebb, mint általában a megyeszékhelyeké. Az infrastruktúra ágazataiban foglalkoztatottak aránya szerint (a fokozatos javulás ellenére) Tatabánya a megyeszékhelyek sorában az utolsók között van. Ez a megállapítás általában a többi kiemelt településre is vonatkozik. Az intézményhálózat hiányos, az egész megyére kiterjedő hatáskörrel rendelkező intézmények pedig megoszlának a megye városai között. Az ellentmondások mérséklése a megyei lakosság ellátási színvonalának további dinamikus javítása lehet.

A tanácsi fejlesztési tevékenységben a kiemelt ellátási körre, az alapellátásra, területileg pedig a kiemeltebb településekre koncentráltunk. A korábbi vizsgálatok azt mutatták, hogy a hiányosságok, feszültségek jó része az alapfokú ellátásban is a városokban, kiemelt településeken jelentkezik. Ennek ellenére a tanácsi fejlesztési tevékenységben az alacsonyabb szerepkörű települések javára a VI. ötéves tervidőszakban néhány százalékpontos arányjavulás következhet be: 1976 és 1980 között az ötéves tanácsi beruházás 86%-a valósult meg a városokban, ez az arány a tanácsok jóváhagyott középtávú tervei szerint a VI. ötéves tervidőszakban 79%.

A településellátás különböző területein a megye vállalataira, szövetkezeteire támaszkodunk. Ezt nemcsak a tanácsok viszonylag szűkös eszközei teszik szükségessé, hanem a kölcsönös egymásrautaltság felismerése is. A dolgozó kollektíváktól, gazdálkodó egységeiktől eddig is sok segítséget kaptak a tanácsok, a települések lakossága. A fejlődés azonban azt követeli, hogy ezen a területen is továbblépjünk, ami többek kö-

zött közös beruházásokban, a kommunális fejlesztések jobb összehangolásában nyilvánulhat meg.

A felvázolt célokat alapozzák meg a most készülő hosszú távú terület- és településfejlesztési tervek. A terv összeállításához jó alapot biztosít a megyei pártbizottság által a közelmúltban elfogadott iparfejlesztési feladatokat meghatározó „Jelentés”. A megyei iparpolitika fő irányaként a szénbányászat fejlesztése mellett a korszerű gépipari tevékenységet és a vegyiparra alapozott biotechnológiát jelölte meg a párttestület. Ehhez rendelte azokat a feladatokat, amelyek a hatékonyság növelésével, a műszaki fejlesztési tevékenységgel, a szakemberképzés fejlesztésével, a gazdálkodó szervezetek közötti együttműködés javításával, a vállalati szervezetek korszerűsítésével, a helyi felületi szervek munkájával kapcsolatosak. Mindez elősegítheti a lakosság életkörülményeinek további javítását, a települések kulturáltságának növelését.

IRODALOM

1. Iparfejlesztés és iparpolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980.
2. Az iparfejlesztés és struktúraátalakítás összefoglaló koncepciója (1981–2000. évekre).
3. Az iparon kívüli népgazdasági ágak ipari tevékenysége. KSH Komárom megyei Igazgatósága, 1980.
4. Komárom megye Statisztikai Évkönyve. 1960, 1977, 1981, 1982.
5. Komárom megye távlati gazdasági fejlesztésének elemzése (1973–1990). NIM Ipargazdasági és Üzemszervezési Intézet, 1973.
6. Román Zoltán: Iparpolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981.
7. Schweitzer Iván: A vállalatnagyság. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1982.
8. A termelési struktúra alakulása Komárom megye szocialista iparában. KSH Komárom megyei Igazgatósága, 1978.
9. Vörös Gyula: Területi iparpolitika és iparirányítás. (Kézirat, 1983.)
10. Vörös Gyula: Az új szervezeti formák alkalmazásának Komárom megyei tapasztalatai. Fogyasztási szolgáltatások, 1982/1.

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA 1984. ÉVI KÖZGYÜLÉSE

Az Akadémia 144. közgyűlésén, amelyet Szentágothai János elnök nyitott meg, a kormány nevében Marjai József miniszterelnök-helyettes köszöntötte a résztvevőket. Beszédében rámutatott arra, hogy a reális, megalapozott döntések meghozatalához a kormány feladatának tekinti a tudomány véleményének megismerését és összevetését a lakosság más szakmai köreinek véleményével. A nemzeti jövedelemből a kutatásokra és műszaki fejlesztésre fordított részarány Magyarországon más országokhoz képest nem csekély, felhasználásának hatáskörében azonban még vannak tartalékok. Kiemelte, túl hosszú az átfutási idő a tudományos eredményektől a gyakorlati megvalósításig. A jövőben nagyobb arányban kell biztosítani a születő tudományos eredményeknek a kutatás-fejlesztés, termelés és értékesítés folyamatában való megvalósítását. A világgazdaságban végbemenő folyamatok – mondotta – erősen hatottak a műszaki fejlődés ütemére és irányaira. Az energia- és anyagtakarékos, környezetvédő technológiák, az informatika és a biotechnológia azok az irányzatok, amelyek elsősorban határozzák meg az országok továbbfejlődésének lehetőségeit. Jelentős mértékben a kutatók hozzájárulásán múlik, mit érünk el ezeken a területeken. Az alapkutatások jelentőségének elismeréseként bejelentette a kormánynak azt a döntését, hogy pályázatok útján, tervben felül további 200 millió forintot biztosít alapkutatási célokra.

A közgyűlés első napján a központi előadást Straub F. Bruno akadémikus, a „Biológia és társadalom” címmel tartotta. A biológia kialakulása óta egyre nagyobb hasznot hozó tudomány a társadalom számára, a kutató és a társadalom azonban nem mindig ért egyet a biológia elé állított feladatok meghatározásában, illetve másképpen rangsorolja ezeket. A biológus természetesen tudja, hogy a társadalom az új eredményeknek a gyakorlatban való érvényesítését kívánja, s ez csak célra orientált fejlesztő kutatásokkal történhet. Az alapkutatás azonban nem vállalhatja át ezt a feladatot, s ha nem akarunk lemaradni, a fejlett országokhoz hasonlóan a vállalatoknál kell létrehozni a napra kész biológiai tudású fejlesztő-kutató részlegeket.

A tudomány fejlődése – mondotta – minőségi változásokat eredményez, s egy ponton a fejlődés elér oda, hogy már nem a meglevő gyakorlatot fejleszti, hanem váratlanul valami újjal lepi meg az emberiséget. A biológia az utóbbi évtizedben érkezett ebbe a fázisba a DNS-technika felfedezésével. Egyebek között lehetővé teszi az új típusú növénytermesztést, és a merőben új gyártási módszert, a biotechnológiát. Akármilyen tartogat a jövő a kutatás számára, az új lehetőségek kihasználásához a feltételek jó része Magyarországon is rendelkezésünkre áll.

A közgyűlés első napja a biológia és a társadalom témájáról folytatott vitát, majd második napján – szokás szerint – az elnök beszámolója és a főtitkár vitaindítója hangzott el, ezek teljes szövege olvasható lesz a Magyar Tudomány című folyóiratban. Szentágothai János elnök sokoldalúan elemezte az elmúlt év munkáját, a tudomány és az Akadémia további feladatait. Nagy súllyal szólt arról, hogy az eddigieknél sokkal

többet kell tenni a fiatal kutatók kezdeti hátrányainak csökkentéséért. Pál Lénárd főtitkár mélyrehatóan tárgyalta a tudomány lehetőségeit és korlátait, s úgy ítélte meg, hogy a kutatási eredmények hasznosításáról egyre inkább reális megítélés érvényesül hazánkban. Az új tudományos eredményeket ígérő alap kutatások állami támogatásának növelését sürgette. Több más javaslat mellett felvetette esetenként közös felügyeletű egyetemi és akadémiai kutatóhelyek létrehozásának szükségességét a szellemi és anyagi potenciál jobb kihasználása érdekében. (Mind az elnök, mind a főtitkár számos javaslatát a közgyűlés a vita után határozattá emelte.)

A vitában többen szóltak az oktatás gondjairól és a fiatal kutatók helyzetéről, a tudományos könyvek kiadásának problémáiról, az Akadémia szerepéről az ismeretterjesztésben.

A közgyűlés jóváhagyólag tudomásul vette az Akadémia elnökének és főtitkárának vitaindítóját, illetve tájékoztatóját, az ezzel kapcsolatos felszólalásokra adott válaszokat, valamint a testületek és a hivatali szervezet elmúlt évi munkájáról írásban beterjesztett összefoglaló tájékoztatókat. A főtitkár javaslata alapján elfogadásra ajánlotta „A tudományos kutatás hosszú távú irányzatai” című dokumentumot; szükségesnek tartotta az anyagtudományi, a biológiai és a társadalomtudományi alap kutatások kiemelt kezelését, e kutatásoknak az országos középtávú kutatási-fejlesztési tervbe való felvételét. A közgyűlés – a főtitkár előterjesztésével egyetértésben – megállapította, hogy a társadalom- és a természettudományok fokozódó számítástechnikai igényeinek kielégítése érdekében a következő ötéves terv időszakában az Akadémia számítástechnikai bázisának teljes megújítása, teljesítőképességének megsokszorozása szükséges.

A „Biológia és társadalom” című előadás és az azt követő vita alapján a közgyűlés megjelölte a fontosabb teendőket és ajánlásokat. Fontosnak tartotta, hogy azokban a termelőágazatokban és nagyobb termelőüzemekben, ahol az új biológiai eredményeket alkalmazni kell, megteremtsék a megfelelő fejlesztő kutatás lehetőségét. Használják itt fel azokat a jól képzett szakembereket, akik alapképzettségük és jártasságuk folytán, nemkülönben az új technológia módszereinek ismeretében együtt tudnak működni a mezőgazdasági, az ipari és más szakemberekkel, biztosítva ezzel a termék-előállításához vezető innováció gyors megvalósítását.

A közgyűlés sürgős feladatnak tekintette a kutatóifjúság helyzetének, perspektíváinak reális felmérését, különös figyelemmel az utánpótlásra. Felkérte az elnökséget, hogy mielőbb kezdeményezze a pályakezdő fiatalok ma már tarthatatlan anyagi helyzetének rendezését, javítását.

A közgyűlés úgy vélte, hogy jobb megvilágításra szorul az a segítség, amelyet a tudomány a népgazdasági feladatok megoldásához nyújt; ezért felkérte az elnökséget, hogy tárja a nyilvánosság elé érthető és értékelhető formában a magyar tudósok és kutatók által elért új tudományos eredményeket. Minthogy a tudományos ismeretek széles körű közvetítése az Akadémia legnemesebb hagyományai közé tartozik, a közgyűlés felkérte az elnökséget, iktassa munkatervébe az ismeretközvetítés helyzetének esetenkénti megtárgyalását. Szükségessé vélte, hogy szakembereink minősítésében is jusson szerephez az ismeretek írásos és szóbeli terjesztése, s az ismeretterjesztésben kiemelt szerepet kapjon az áltudományos nézetek elleni harc. Ezért – utalva elmúlt évi határozatának 10. pontjára – ismételten szorgalmazta, hogy az Akadémia testületei és intézményei nyújtsanak hathatós segítséget abban a küzdelemben, amelyet az áltudományos

nézetek ellen folytatnak. A közgyűlés ugyanakkor elismerését fejezte ki a televízió, a rádió, a sajtó azon dolgozóinak, akik lelkiismeretes és fáradtságos munkával vesznek részt a tudományos kutatások eredményeinek népszerűsítésében, az ismeretterjesztésben. (A közgyűlés határozatának teljes szövegét a Magyar Tudomány című folyóirat közli.)

A közgyűlés — mint más alkalommal — ellátta tagválasztó feladatát, s a magyar tudóstársadalom tiszteletbeli tagjává választotta Lokes Chandra indiai orientalista professzort. A közgyűlés által megválasztott előkészítő jelölő bizottság tesz majd javaslatot a jövő évi tisztújító közgyűlésen megválasztandó tisztségviselőkre és új akadémikusok választására.

A tudományos osztályok közgyűléshez kapcsolódó programjának részeként a Gazdaság- és Jogtudományok Osztálya tudományos ülését a „Gazdasági reform és társadalmi szerkezet a 80-as évtizedben” címmel tartotta meg. A Bognár József elnökletével megtartott ülésen a következő előadások hangzottak el:

Huszár István: A gazdasági és társadalmi kérdések kölcsönhatásai;

Kulcsár Kálmán: Reform és szociálpolitika;

Kovács István: Változás (átalakulás) az állam társadalmi és gazdasági szerepében;

Nyers Rezső: Gazdasági reform és szocialista nemzettudat;

Falusné Szikra Katalin: Elosztási viszonyok és reform;

Makó Csaba: A munkafolyamatban történő megújulás lehetőségei és korlátai társadalmi szempontból;

Bognár József: A reform szerepe a szocialista társadalom fejlődésében;

Huszár Tibor: A szellemi potenciál szerepe a reform kibontakozásában;

Simai Mihály: A reform kül gazdasági összetevői;

Hágelmayer István: Az állami költségvetés koncepciója az új fázisban;

Cseh-Szombathy László: Változások a család társadalmi és gazdasági szerepében;

Román Zoltán: A gazdasági reform és az ipari szervezet;

Hoch Róbert: A reform és a közgazdasági kutatás;

Sipos Aladár: Reform és az élelmiszer-gazdaság.

Az előadásokat a Társadalomkutatás című folyóirat, egy részüket a Közgazdasági Szemle is közölni fogja.

„IPARPOLITIKA ÉS NEMZETKÖZI KERESKEDELEM” SZIMPÓZIUM

A Dél Egyeteme (The University of the South) jó színvonalú kis egyetem Tennessee állam Sewanee nevű helységében. Egy J. F. Kennedy emlékének szentelt alapítvány birtokában közgazdasági kara 1984. március 1–3-án V. nemzetközi Közgazdasági Szimpóziumát rendezte „Iparpolitika és nemzetközi kereskedelem” címmel, Aubrey Silberston vendégprofesszor szervezésében. A szimpóziium néhány tapasztalata nálunk is érdeklődésre tarthat számot.

Az egyes országok tapasztalatait tárgyaló előadások közül a legutóbbi négy évtized angol iparpolitikájáról Derek Morris professzor (jelenleg a NEDO, az angol Nemzeti

Gazdaságfejlesztési Hivatal egyik igazgatója) adott áttekintést és értékelést. A szokásosnál több közös vonást talált az európai és a világfejlődéssel, és nézete szerint a kormányváltozások, az ezt megelőző és követő szokásos deklarációk ellenére az iparpolitika Angliában viszonylag erős kontinuitást mutatott. A jövőt tekintve, a most folyó reprivatizálásnak kisebb jelentőséget tulajdonított, alapvetőnek azt látta, hogy sikerül-e komoly eredményeket elérni az innovációs tevékenység – elsősorban globális eszközökkel való – előmozdításában.

Az NSZK iparpolitikáját elemző előadásában Ernst-Jürgen Horn, a kielői Világgazdasági Intézet munkatársa elsősorban a bankrendszer nagy szerepét, valamint a munkaadók és szakszervezetek közötti jó együttműködést tekintette sajátos vonásnak. Véleménye szerint a hivatalos nyilatkozatoktól eltérően az állami beavatkozás az NSZK-ban erős volt, és ma is erős. Az ipart főképpen a kereskedelem-, a regionális, a szektorális és a műszaki fejlesztési politika részéről érték erőteljes – de nézete szerint ritkán pozitív előjelű – hatások, amit nem foglal(t) egységbe valamilyen konzisztens iparpolitikai koncepció. Az ismert kielői álláspontnak megfelelően minden szelektív állami beavatkozást ellenzett.

Japán iparpolitikájáról, erről a ma annyira divatos témáról Andrea Boltho oxfordi professzor tartott szélsőségektől mentes, árnyalt előadást. A japán ipar sikereiben fontos pozitív szerepet tulajdonított tudatos iparpolitikájuknak, de arra is rámutatott, hogy ez a globális és szelektív eszközök kombinációján alapult, és ehhez a sajátos japán környezet kellett. A konszenzus teremtése mellett annak fontosságát is kiemelte, hogy Japán nagy belső piacra támaszkodhatott, és a külső protekcionizmus mellett a belső verseny erősítésére mindig nagy súlyt helyeztek.

A Nobel-díjas Lawrence R. Klein professzor „A külföldi iparpolitikák és az Egyesült Államok: hatások és válaszok” című előadásában az 1500 egyenletből álló Wharton ökonometriai modellel – alternatív forgatókönyvvel – végzett néhány számításuk eredményeiről adott számot. Végső következtetésként a protekcionizmus ellen és a globális makroökonómiai politika elsődlegessége mellett foglalt állást, de egyfajta indikatív tervezést és korlátozott körben (támogató és védő) szelektív iparpolitikát is szükségesnek jelzett.

G. C. Hofbauer és H. Rosen (Washington) „A komparatív hátrányok kezelése” című előadásukban azt javasolták, hogy a kvótákkal való korlátozás helyett adókkal terheljék az importot, és az ebből származó jövedelmet az érintett vállalatok és dolgozók között osszák meg, kompenzálva őket azért, hogy bezárják a versenyképtelen üzemeket. J. L. Juvet svájci professzor (Neuchâtel), a nemzetközi műszálegyezményiroda (Paris) vezetője a strukturális alkalmazkodás újabb nyugat-európai tapasztalatainak elemzéséből azt a következtetést vonta le, hogy a világkereskedelem közel kétharmada ma nem a szabad kereskedelem szabályai szerint folyik. Ezért nemzetközi együttműködésre reális javaslatokat nézete szerint csak az érdekek egyeztetése és kölcsönös engedmények alapján lehet adni.

Egy cambridge-i előadás (Hughes-Newberry) a feldolgozó ipari export protekcionálásának a fejlődő országokra gyakorolt hatását elemezte, és a fejlődő országok egy újabb csoportjának exportoffenzíváját jelezte. Silberston professzor előadása a technológiai fizetési mérleg, a műszaki haladás és a nemzetközi kereskedelem összefüggéseit vizsgálta. F. R. Warren-Bolton, az Egyesült Államok Igazságügy-minisztériumának

munkatársa „Antitröszt attitűdök az import korlátozások ellen” címmel szóló munkájuk tapasztalatairól. R. Aliber professzor a Chicago Egyetemről – mint várható volt – bírálta és muló divatnak minősítette a szelektív iparpolitika gondolatát.

A tanácskozással erős befolyást gyakorolt, hogy az Egyesült Államokban ma az elnökválasztási harcnak is egyik vitakérdése, nem kellene-e Japánhoz hasonlóan ágazati prioritásokat is kijelölő, szelektív iparpolitikát folytatniuk. Ez a gondolat a demokrata párt választási propagandájában erős hangsúlyt kap, különösen Mondale-nál, aki ezzel egyes – e szempontból várhatóan kedvezően érintett – ipari körök és szakszervezetek támogatására is számít. Amikor ma az Egyesült Államokban iparpolitika mellett vagy ellen foglalnak állást, lényegében a szelektív iparpolitikát fogadják vagy utasítják el. A vita azonban, érzésem szerint, túlélezett. A Reagan-kormányzat ma is él szelektív eszközökkel, s nagyon széles körre ezt egy demokrata kormányzat sem terjesztené ki.

A szimpóziumon a jelenlevők többsége a szelektív beavatkozások minimalizálását tartotta kívánatosnak. Általános tapasztalat, hogy a nehéz helyzetbe került ágazatok, vállalatok tartós támogatása, a strukturális változások késleltetése – az ezzel járó feszültségek csökkentése érdekében – többnyire még nagyobb áldozatokat kíván a későbbi évek során. Ugyanakkor abban is egyetértés volt, hogy a strukturális alkalmazkodás terheinek egy részét a társadalomnak át kell vállalnia. A szakértők többsége úgy véli, hogy szükség van, különösen kisebb országokban, ágazati – vagy inkább műszaki fejlesztési – prioritások kijelölésére is. Aggályok inkább ott jelentkeznek, hogy képesek-e erre az állami szervek, rendelkeznek-e ehhez megfelelő ismeretekkel és igazságot tudnak-e tenni az érdekcsoportok között.

A megoldás egyik – ígéretes – útja a vállalatok és a kormányzat párbeszéde és közös akciói; ez nemcsak japán példa, a „társadalmi partnerek” és a kormány közötti tárgyalások számos tőkés országban már eddig is fontos szerepet töltöttek be. Érdekes az a tapasztalat is, hogy a demokratikus ellenőrzés különféle intézményesített formái mellett korlátozni próbálják az államigazgatási szervek monopolhelyzetét is. Így pl. több intézményt bízna meg hasonló feladattal, ez a párhuzamosság mellett egyben versenyt és egyfajta kölcsönös ellenőrzést is hoz magával. A svéd modell a kis létszámú minisztériumok mellé a „társadalmi partnerek” ellenőrzése alá helyezett döntés-előkészítő apparátusokra épül.

Magam „A magyar iparpolitika – tanulási folyamat” címmel tartottam előadást. Az 50-es évek közepétől kíséreltem meg e folyamat követését, főbb jellemzőinek és tanulságainak összefoglalását. A szimpózium megerősített abban, hogy ebben az interdependens világban az iparpolitika felé irányuló kihívásokat, az iparpolitika mozgásterét, lehetőségeit és gyakorlatát nézve szükségképpen sok a hasonlóság a különböző országok között. A magyar iparpolitika legfőbb jellemzője, hogy a változó külső és belső feltételekhez való alkalmazkodás a gazdaságirányítás egész rendszerének jelentős módosításával megy végbe. Nehéz helyzetekben és ilyen jelentős átalakulás esetén nem nélkülözhető olyan tudatos stratégia és iparpolitika, amely hosszabb távra is számításba veszi döntéseinek hatásait, erős kontrollmechanizmust épít ki, és a gazdaságirányítás rendszerét a gazdaságpolitika és a politika követelményeihez igazítva formálja.

A IV. TERMELÉKENYSÉGI VILÁKGONGRESSZUS

A legutóbbi évek nemzetközi termelékenységi tanácskozásainak sorozatában 1984. május 13–16-án Oslóban került sor a IV. Termelékenységi Világkongresszusra, a Termelékenységi Szolgálatok Világszövetségének és a helyi Norvég Termelékenységi Intézetnek a rendezésében. A Világszövetség előző kongresszusait Bombayben (1973), Sidneyben (1977) és Detroitban (1981) tartotta. A kongresszusnak 50 országból mintegy 500 résztvevője volt, többségében vállalati vezetők és tanácsadó-szakértők. A kongresszus témáját így jelölték: A termelékenység új világa. A tanácskozáson a jelenlegi és a várható világgazdasági környezet, valamint a műszaki haladás és a vezetés és szervezés előrejelezhető tendenciáinak tükrében a figyelem mindenekelőtt arra irányult, hogy a vállalatok a növekvő követelményekhez, az erősödő versenyhez miképpen tudnak eredményesebben alkalmazkodni. Az alkalmazkodás középpontjába a termelékenység növelését állították, e feladatot úgy értelmezve, hogy a vállalatoknál ez a nyereség növelésének eszköze, s magában foglalja a minőség, a hatékonyság és a piachoz való rugalmas alkalmazkodás fokozását is. A műszaki, vezetési, szervezési tényezők mellett lényegesnek tartják a dolgozók bevonását e feladatok megoldásába, kezdeményezéseik ösztönzését, az ezek eredményeiben való részesítés mellett.

A kongresszusnak több plenáris és 14 szekcióülés-sorozata volt. A plenáris ülések inkább a vállalatok környezetével, ennek várható alakulásával és gazdaságpolitikai kérdésekkel foglalkoztak, a szekciók pedig a termelékenység növelésének különböző eszközeiről, területeiről folytattak vitát és tapasztalatcserét.

A nyitó plenáris ülésen a megnyitók után 2 fő előadás hangzott el. Az egyiket Ritt Bjerregaard dán képviselő (korábbi munkaügyi miniszter) „A termelékenység fejlődése a 2000-ik év felé haladva” címmel, a másikat Rand A. Araskog, az ITT 300 000 fővel dolgozó amerikai multinacionális óriásvállalat elnök-vezérigazgatója „Kihívások és lehetőségek a termelékenység új világában” címmel tartotta. Mindkét előadás szélesen közelítette meg és tárgyalta témáját, de más-más, eltérő – az első szociáldemokrata, a második konzervatív – politikai felfogást tükröző nézőpontból. A dán képviselő előadása nagy teret szentelt a munkaügyi és szociális kérdéseknek, az elnök-vezérigazgató mindenekelőtt a vezetés mozgásterének növeléséért szállt síkra.

Ugyancsak plenáris ülés hallgatta meg Gunnar Hambræus, a Svéd Királyi Gépipari Akadémia elnökének előadását „A műszaki fejlődés perspektívái és horizontjai” címmel. Az előadás szólt arról, hogy a hagyományos ipari ágazatokban is fontos változások mennek végbe, de elsősorban a műszaki haladás újabb területeivel foglalkozott. Ezek közül (a magyar értékelésekkel egyezően) az elektronika, a biotechnológia és az anyagtudományok fejlődését emelte ki. Úgy vélte, hogy e fejlődés eredményeképpen a fejlett országokban az iparban foglalkoztatott létszám jelentős csökkenésével kell számolni.

További 3 előadást tartott a „Termelékenység, infláció és foglalkoztatottság – kihívások és lehetőségek” témakörben Sylvia Ostry (Kanada), Ingemar Stahl (Svédország) és Steinar Strom (Norvégia), ezeket panelvita követte. Ezek közül az előadások közül a legnagyobb érdeklődés Sylvia Ostry átfogó, a legutóbbi 10 év európai, amerikai és japán gazdasági teljesítményét összehasonlító elemzését kísérte. Ostry óvott a rövid távú

jelenségek túlértékelésétől: a munkatermelékenység helyett a (valamennyi termelési tényezőt figyelembe vevő) teljes termelékenység fogalmának alkalmazását ajánlotta, kiegészítve az alkalmazkodóképesség számbavételével. Ilyen nézőpontokból az Egyesült Államok és Japán teljesítményét az európainál nagyobbaknak minősítette. Az Egyesült Államok jobb teljesítményét elsősorban a nagyobb vállalkozói készségnek és a szociális megfontolások által való korlátozások alacsonyabb fokának tulajdonította.

Per Kleppe, az EFTA főtitkára „Az európai gazdaság és a termelékenység” címmel tartott előadást. Az európai tőkés országok gazdaságpolitikájához és teljesítményéhez ő is sok bíráló megjegyzést fűzött. Termelékenységüknek a legutóbbi 10 évben mutatózó növekedését elsősorban azzal magyarázta, hogy átvették a fejlettebb amerikai technológiát, de most újra a lemaradás veszélye fenyegeti őket. Az európai országok alkalmazkodóképességét gyengének ítélte, bírálta, hogy túlságosan támogatják a veszélybe került ágazatokat és vállalatokat, és a protekcionizmus rövid távú eszközeit alkalmazzák. Az inflációt nagy munkanélküliség árán sikerült leküzdeniük, de e veszély elhárítására még nincsenek tartós módszereik. Az amerikai és a japán nagy belső piac hiányának ellensúlyozására nélkülözhetetlennek látta, hogy az európai országok között integráltabb együttműködés alakuljon ki.

Előadását rövid panelvita követte, majd a *14 szekcióülés-sorozatra* került sor. Ezek témái a következők voltak:

- Termelékenységjavítás vezetéssel és szervezéssel,
- Termelékenységjavítás műszaki innovációval,
- Termelékenységjavítás tőkegazdálkodással,
- Termelékenységjavítás integrált telekommunikációval,
- A szellemi munka termelékenységének javítása,
- Termelékenységjavítás és a munkakörülmények minősége,
- Termelékenység és oktatás,
- Termelékenység és elosztási rendszerek,
- Termelékenység és motiváció (nyereségreszesedés),
- Termelékenységmérés és teljesítményértékelés,
- Termelékenység és minőségjavítás,
- A termelékenység a közigazgatásban,
- A norvég termelékenységi kampány céljai és eredményei,
- A Nemzeti Termelékenységi Központok európai Szövetsége – az utóbbi 10 év tapasztalatai.

A szekcióülések sorozatát még „benyújtott előadások vitaülései”, valamint 5 olyan ülés egészítette ki, amelyen egyes vállalatok számoltak be termelékenységi munkájukról és tapasztalataikról.

A záró plenáris ülésen Jens Glad Balchen norvég professzor „A termelékenység rendszerszemléletű kutatásáról” és Hans Ahlman svéd professzor „A termelékenység kutatása és a tudás termelékenysége” címmel tartott előadást. Végül beterveztettek egy „A teljes termelékenység fogalmának oslói doktrínája” című állásfoglalást, amely a kongresszus tanulságaként a további termelékenységi munka és a nemzetközi együttműködés fontosságát hangsúlyozta.

Mint e rövid áttekintés is mutatja, a kongresszus tematikája a termelékenység növelésének szinte valamennyi eszközét és területét lefedte. Az ülések tartalmáról és gaz-

dagságáról egy rövid ismertetés még csak közelítő képet sem adhat. Magyar szempontból mindenekelőtt arra érdemes rámutatni, hogy a tőkés országok a „termelés intenzifikálása” kifejezést – amelyről annyit beszélünk – nem ismerik, de ami az utóbbi években ott történik, az pontosan ennek felel meg. A nehéz gazdasági helyzet, a kiéleződött verseny arra szorítja a vállalatokat, hogy a műszaki fejlesztés, a termelés racionalizálása terén a korábbinál is gyorsabb ütemben próbáljanak előrehaladni, és pedig amennyire lehetséges, dolgozóik bevonásával, kezdeményezéseik ösztönzésével és az eredményekben való részvételükkel. A munkanélküliség ellenére a termelékenység növelésére törekszenek, mert ez – úgy érzik – versenyképességüknek feltétele. Éppen a nagy árváltozás miatt hangsúlyozzák: a vállalatoknak ismerniük kell, hogy jövedelmeőségük alakulását mennyiben befolyásolják külső tényezők, és mi a szerepe az erőforrásokkal való saját gazdálkodásuk hatékonyságának.

Mindinkább elterjed, hogy a jövedelmezőségváltozást két komponensre bontják, a termelékenység és az árarány-változások hatására. Sztruktúrapolitikájukban, valamint beszerzési és értékesítési stratégiájukban – természetesen – az árarányok kedvező alakítására törekszenek, de a kisebb gazdasági egységektől a vezetés mindenekelőtt a termelékenység növelését követeli meg.

A termelékenység vállalati mérésére különböző komplex módszereket fejlesztettek ki. Ezek egyike mátrixszerűen minősíti az adott gazdasági egységek céljainak elérését, és ebből súlyozással határozza meg eredményességük összegező mutatóját. A termelésben a gyártás rugalmasságának fokozása és a számítógépek minden irányú alkalmazása (a szerkesztéstől az irányításig) áll előtérben. Nagy figyelem irányul a szellemi munka tevékenységének növelésére, „a munkakörülmények minőségére”, vállalati és országos termelékenységi kampányok és akcióprogramok szervezésére. Mindezek olyan tapasztalatok, amelyek adaptálásával nekünk is érdemes foglalkozni.

COTEL KORNÉL

SZERVEZETFEJLESZTÉS: ÚJ LEHETŐSÉG VAGY ÚJABB ZSÁKUTCA?

Az elmúlt másfél évtizedben – különösen a hazai szervezés alapkonceptcióját kijelölő 1971. évi párthatározat óta – nagyon sok szervezési nekirugaszkodásnak lehattunk tanúi; a gazdálkodó egységek átlagos szervezetségi színvonala mégsem emelkedett a kívánatos – és a növekvő követelményszintből fakadó feladatokhoz igazodó – mértékben. Ez idő alatt pedig elég tekintélyes számban kaptak „kísérleti terepet” új szervezeti és szervezési elméletek, módszerek, technikák. Legújabbban a szervezetfejlesztést mutatják be „egyedül üdvözítő” stratégiának, amellyel úrrá lehattunk minden szervezési problémánkon. Éppen ezért időszerűnek látszik, hogy közelebbről is szemügyre vegyük a szervezetfejlesztés mint módszer tartalmát, feltárjuk előnyeit és belső ellentmondásait.

A szervezetfejlesztés célja és tartalma. A szervezetek nyílt rendszerek, amelyek a

környezetükkel állandó kapcsolatban vannak, és fejlődésüket is ez a kapcsolat kényszeríti ki. Ennek a felismerésnek az alapján határozható meg a szervezetfejlesztés célja és tartalma.

A szervezetfejlesztés célja kettős: egyfelől javítani az adott szervezet irányíthatóságát (vezetési feltételeit), másfelől pedig kedvezőbb körülményeket teremteni a benne tevékenykedő emberek munkavégzéséhez (emelni a szervezetben kivitelezett munka hatékonyságát).

De nemcsak a szervezetfejlesztés célja kettős, hanem tartalmi értékelése is. Ugyanis – szűkebb értelmezésben – a szervezet „fejlesztéseként” fogható fel egy adott szervezet merőben formai változása is, tehát pl. különböző szervezeti egységek összevonása vagy szétválasztása. Nem véletlen, hogy az 50-es évek első felében a vállalati összevonásokat is sokan a szervezeti rendszer fejlesztéseként fogták fel, ma pedig – igaz jóval kevesebben – a szervezeti széttagolásokat tekintik szervezetfejlesztésnek. Ennek megfelelően a továbbiakban a szervezetfejlesztést tágabban értelmezzük: körébe tartozónak tekintjük azt a szociológiai töltésű tartalmi értelmezést, amelyet a későbbiekben említett leglényegesebb szervezéseméleti munkák rögzítettek le, csak éppen erősebben hangsúlyozzuk annak komplex – szervezeti és szervezési – jellegét.

A szervezetfejlesztési szakirodalomban a fogalom tartalmát eddig legrészletesebben G. Rehn fejtette ki,¹ és a szervezetfejlesztés tartalmi jellemzőit a következőkben határozta meg:

- organikus, humánus és belső dinamikus egyensúlyban levő olyan rendszerek létrehozására irányul, amelyek teljesítőképesek, ugyanakkor kommunikációs és tervezési szempontból is optimálisan vannak kialakítva;
- hosszú távú problémamegoldó, megújító és tanulási folyamat;
- feltételezi erre a célra külön kiképzett tanácsadók igénybevételét a vállalaton belüli szervezési csoport támogatására;
- személyiségfejlesztő és önmegvalósító folyamat;
- a szervezet konkrét feltételei között valósul meg;
- személyi és strukturális beavatkozásokat egyaránt tartalmaz.

Hasonlóképpen foglal állást R. Beckhart, és ennek megfelelően nyilatkoznak R. Adamson és W. Halset is.² Részben ez utóbbi munka alapján foglalta össze a szervezetfejlesztés főbb jellemzőit Ványai Péterné:³

- a szervezetfejlesztés eredményeképpen „a szervezet rugalmas, képes önmegújulásra, és aktívan tud alkalmazkodni a változó körülményekhez;
- a szervezet egésze, egyes egységei és vezetői munkájukat a kitűzött célok és tervek szerint végzik;
- a szervezet céljai egyértelműek, és ezekkel a dolgozók egyetértenek;

¹ Rehn, G.: Modelle des Organisationsentwicklung. Verlag Haupt, Bern, 1974.

² Beckhart, R.: A szervezetfejlesztés stratégiája és modelljei. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1974; Adamson, R.–Halset, W.: Planning for Improved Enterprise Performance. International Labour Office, Geneva, 1979.

³ Ványai Péterné: A vállalati teljesítmények növelése szervezetfejlesztéssel. Ipargazdasági Szemle, 1980, 2. sz. 80–81. old.

- biztosított az önbecsülés és a teljesítményértékelés;
- a problémamegoldó légkör következtében zavartalan a kommunikáció, magas fokú a bizalom;
- a szervezeti formák a szervezeti célokhoz, funkciókhoz és a környezethez igazodnak;
- a rutin döntések és az operatív intézkedések az illetékes vezetési szinten történnek;
- a vezetők ösztönzési rendszere egyaránt figyelembe veszi a rövid távú nyereséget és termelésnövekedést, a beosztottak fejlődését és a hatékony munkacsoportok kialakítását;
- magas színvonalú az együttműködési készség és a teammunka iránti igény, a vállalati célok elérését segítő versengést támogatják;
- a szervezeti és az egyéni célok összhangban vannak.”

A szervezetfejlesztés tartalmát egyébként már nagyon sokan definiálták. A nyugat-német Organisationsentwicklung című folyóirat egyik 1982. évi számában K. Trebesch – igazi német alaposággal – a szervezetfejlesztés 50 fogalmi meghatározását gyűjtötte össze és elemezte.⁴ A fogalom ilyen – szinte parttalan – értelmezhetősége ellenére a szervezetfejlesztés lényege tekintetében nagyjából egyetértés van a szakirodalomban: a fogalom olyan hosszú távú fejlesztési és alkalmazkodási stratégiát takar, amelynek eredményeképpen összhangba kerül a szervezet és a benne megvalósítandó célok érdekében kifejtett emberi tevékenység. A szervezetfejlesztés tehát egyidejűleg kívánja javítani a szervezet hatékonyságát és az abban dolgozók munkavégzési körülményeit. Mint folyamat a benne közreműködő szervezéseméleti és gyakorlati szervezési tapasztalatait hasznosítja az adott szervezet keretei között.

Mindebből az következik, hogy a szervezetfejlesztésben a fő törekvés: megfelelő szervezeti és szervezési változtatások révén megoldást találni az érintett szervezet adott időpontban fennálló minden működési problémájára, és a korábbinál kedvezőbb feltételeket teremteni a benne kivitelezett folyamatok jövőbeli – lehető leghatékonyabb – lebonyolításához. Ezzel a megállapítással egyébként nem a szervezetfejlesztés korábbiakban megjelölt tartalmi kereteit kívántuk megkérdőjelezni, mindössze azt hangsúlyozzuk, hogy sem a szervezés nem függetleníthető a szervezettől, sem pedig a szervezet a benne kivitelezett folyamatok jellegétől és szervezési színvonalától. A szervezés-kor a szervezeti háttérrel eleve figyelembe kell venni, a szervezet felépítésekor pedig a szervezési megoldás módjára is tekintettel kell lenni. Mindezt azért is érdemes kiemelni, mert helyenként túlhangsúlyozzák a fogalom szervezetelméleti jelentőségét, a különböző vállalati folyamatok szervezési színvonalára gyakorolt hatásáról viszont alig ejtenek szót.

A szervezetfejlesztés szakaszai: a problémafeltárás (az adott helyzet elemzése), a megfelelő szervezetfejlesztési módszer kiválasztása, a jövőbeli állapot megtervezése, a szervezetfejlesztési program megvalósítása, az elért új helyzet kiértékelése (esetleges módosítások elrendelése). A szervezetfejlesztés keretében az adott szervezet minden problémáját fel kell tárni, mégpedig részletesen, a problémák lényegét egyértelműen meghatározva, felmerülésük okait elemezve.

⁴Trebesch, K.: 50 Definitionen der Organisationsentwicklung – und kein Ende. Organisationsentwicklung, 1982. 2. sz. 37–62. old.

A szervezetfejlesztés tehát a szervezet és a benne működő emberek számára egyidejűleg tanulási és fejlesztési folyamat, amelyet mind szélesebb medrű feltáró munkával célszerű kivitelezni. Ez azt jelenti, hogy minden részeredményt újabb elemzésnek kell alávetni és azt egyben a következő részeredményhez vezető út kiindulási alapjaként felhasználni.

Külön ki kell emelni azt is, hogy a szervezetfejlesztési szakirodalom több neves művelője hangsúlyozza (ez G. Rehn előzőekben említett felsorolásából is kiderül): a szervezetfejlesztést csak arra kiképzett szaktanácsadók közreműködésével lehet racionálisan megvalósítani. Ennek a körülménynek főleg a szervezési vállalatok szempontjából van igen nagy jelentősége, mert nyilvánvalóan rájuk hárul a megfelelő vállalati gyakorlattal már rendelkező tanácsadók kiképzése.

A szervezetfejlesztés csak akkor tekinthető sikeresnek, ha eredményeképpen egy adott rendszerben (vállalatnál) kölcsönös és egyenrangú kapcsolatok valósulnak meg a szervezet és a benne tevékenykedő emberek, a szervezet és a benne végbemenő folyamatok, a szervezet és környezete, valamint a szervezet és a tőle elvárt teljesítmények között. Az említett rendszerelemek kölcsönös függőségének úgy kell érvényesülnie, hogy az lehetővé tegye az adott rendszer optimális működését. (Még a rendszeren belüli egyes alrendszerek működésének egymástól elhatárolt optimalizálása sem vezethet el automatikusan a rendszeroptimumhoz.)

Mi teszi szükségessé a szervezetfejlesztést? Ma nagyon sok vállalat kerül a körülmények harapófogójának szorításába: az egyik oldalról a piaci lehetőségek szűkülése, a másik oldalról az árak – elsősorban a nyersanyagárak – emelkedése fenyegeti felborulással a gazdálkodó egységek egyensúlyát. Gazdasági helyzetük javítása érdekében a vállalatok igyekeznek belső tartalékaikat minél nagyobb mértékben mozgósítani, és ily módon – ellenállóképességüket növelve – átvészelni a „nehéz időket”. Ez elsősorban a termékek (szolgáltatások) piacképességének javításával, a termelési módszerek korszerűsítésével és a szervezetségi színvonal olyan fejlesztésével növelhető, amelynek eredményeképpen a vállalat rugalmasabbá és alkalmazkodóképesebbé válhat, dolgozóiban pedig felkeltheti, illetve megerősítheti az alkotókészséget.

Ha arra a kérdésre keressük a választ, hogy miért van szükség szervezetfejlesztésre, akkor három okot is találhatunk: a gazdasági környezet radikális megváltozását, a szervezetekben újra meg újra tapasztalható elburokratizálódást, végül az ösztönzés és az emberek közötti együttműködési készség fokozatos ellanyhulását. Ami a környezet változását illeti, az a legutóbbi évtizedben – többek között – a piaci igények differenciálódásában, az anyagi erőforrások szűkülésében (különösen a nyersanyag- és energiaárak emelkedésében, a hitelek megdrágulásában), az értékesítési lehetőségek beszűkülésében (protekcionista tendenciák érvényesülésében), valamint új technikai feltételek kialakulásában (ipari robotok, számítástechnika, mikroprocesszorok alkalmazása) mutatkozott meg. De arra is utalni kell, hogy minden szervezet – így a magyar iparvállalatok szervezete is – magában hordja az elburokratizálódás veszélyét, hiszen a munkamegosztás és a specializáció bővülése szükségszerűen növeli a hierarchikus gondolkodást, a szűkebb szakmai sovinizmust, bonyolultabbá teszi a döntés-előkészítést, és kényszerű kompromisszumokra csábít. Mindez viszont az ösztönzés hatásosságát gyengíti, és rontja az emberek közötti együttműködési készséget, mert fékezi a kreativitást megkívánó igényes feladatok kitűzését. A szervezetek fejlesztésére utaló jelzések rend-

szerint a környezetből, a vállalati vezetőktől, valamint az adott vállalatban szervező munkával hivatásszerűen foglalkozók köréből származnak.

A szervezetfejlesztés – az előzőekből adódóan – a vállalatoknak a környezeti „kihívásokra” adott válaszaként is felfogható. A nehézségek sokasodásával egyre több vállalat érdeklődése fordul a szervezetfejlesztés felé. A növekvő nehézségek elhárítása mindig változtatást igényel a vállalati feladatok struktúrájában, megvalósításuk módjában, a különböző folyamatok szervezeti elhelyezésében. A változtatások néha kényelmetlenséggel, a megszokottól eltérő módszerek elsajátításának szükségességével járnak, gyakran azonban új fejlődési távlatokat is megnyitnak. A kedvezőtlen külső körülmények megváltoztatása a vállalat belső megújulását is megkívánja. A szervezetfejlesztésben tehát kölcsönhatás érvényesül a külső körülmények megváltoztatására irányuló törekvés, valamint a belső megújulási készség között. E kölcsönhatás legeredményesebben akkor érvényesíthető, ha a szervezetfejlesztést áthatja a folyton változó környezethez igazodó rugalmas alkalmazkodás készsége.

A szervezetfejlesztés tehát egyidejűleg problémamegoldó és működést fejlesztő stratégia. Ezt a stratégiát azonban – a siker reményében – csak olyan vállalatok alkalmazhatják, amelyek teljesen tisztában vannak saját céljaikkal, és képesek kendőzetlenül fel tárni belső problémáikat.

A vállalatok általában akkor tekintik helyzetüket kritikusnak, ha gazdálkodási körülményeik váratlanul annyira megromlanak, hogy helyzetük kilátástalannak látszik, és a társadalom részéről velük szemben támasztott igények maradéktalan kielégítésére (akár mennyiségi, akár minőségi viszonylatban) nem látnak lehetőséget. Ilyen helyzet rendszerint akkor következik be, ha egy vállalat előre nem látott, „be nem tervezett” új jelenséggel találja magát szemben, és szervezete nem képes rugalmasan alkalmazkodni az új helyzethez. Nagyon sok függ attól, hogy ezt az új helyzetet a vállalat egyáltalán felismeri-e, illetve idejében ismeri-e fel. Az utóbbi esetben a vállalat vezetői – az új körülmények késői felismerése következtében – döntési kényszerbe kerülnek. Természetesen az ilyen „kikényszerített” döntéssel is olyan kihívásra kell válaszolniuk, amely felett a szokásos problémamegoldási módokkal nem lehetnek úrrá. A kényszerű döntési helyzet bekövetkezése egyébként sohasem írható kizárólag a körülmények rovására, abban mindig szerepük van olyan korábbi vezetői döntéseknek, amelyek előkészítésekor nem mérték fel helyesen a környezeti változások hatását, illetve amelyek a vállalati erőforrások helytelen „bemérésére” épültek.

Kényszerű döntési helyzetekre a vállalatok néha mereven, illetve saját lehetőségeik rendkívül visszafogott értékelésével (alábecsülésével) reagálnak, holott ilyenkor a vállalati lehetőségek reális felmérésére és fokozott rugalmasságra van szükség. A szervezetfejlesztés azoknál a vállalatoknál számíthat leginkább sikerre, ahol a vezetők nem a felgyülemlett nehézségek elviselésére, hanem azok legyőzésére készítik fel az általuk irányított szervezetben dolgozókat. A nehézségek legyőzésének folyamata természetesen csakis a felmerült problémák reális feltárásával kezdődhet, de már eleve azzal a tudatos céllal, hogy egyfelől megszüntessék a problémák vállalati okait, másfelől pedig gátat vessenek a külső okok vállalatban belüli káros hatásainak – legalábbis a lehetséges mértékig. Ezt követheti azután egy olyan szakértői csoport (team) létrehozása, amelynek tagjai – különböző szakmai felkészültségük és gyakorlati tapasztalataik révén – hozzá tudnak járulni a problémák értékeléséhez, majd a legyőzésükhöz szükséges megoldási alternatívák kidolgozásához.

A szervezetfejlesztő szakértői csoport a feladatát nyilvánvalóan csak akkor képes megvalósítani, ha megvan benne egyfelől a készség a vállalati működési problémák kendőzetlen feltárására, másfelől a képesség azok megoldására. Ebből a szempontból természetesen nemcsak az egyes tevékenységi körökben várt fejlődés elmaradása, hanem már az előirányozottnál kisebb mértéke is problémának tekintendő. A szakértői csoportban külső szakemberek részvétele már csak azért is elengedhetetlen, mert őket nem gátolja a problémafeltárásban az „üzemi vakság”. Külső szakemberek közreműködése átfogóbb, illúziók nélküli rendszerelemzést tesz lehetővé, és csak ez képes garantálni a vállalati szempontból megoldhatatlannak látszó nehézségek és az őket kiváltó okok feltárását. Mindez azonban nem teszi feleslegessé a vállalati szemléletet sem. A problémák megalapozott kezelése, feldolgozása és kiértékelése a helyi ismeretekkel rendelkezők és az elfogulatlan külső szakértők közreműködését egyaránt megkívánja.

A szervezetfejlesztés mint módszer ellentmondásai. A szervezetfejlesztés kétségtelenül igényes – vezetési szemlélettel telített – szervezési stratégia, már csak azért is, mert – az elnevezéséből fakadó vélelemmel szemben – komplex nézőpontot érvényesít. Ennek következtében eleve előnyben van más stratégiákkal, modellekkel és módszerekkel szemben. Elveti a problémamegoldás egyoldalú – csak szervezeti, illetve csak szervezési – jellegét. Elismeri, hogy a szervezetségi színvonal emelése szervezeti és szervezési teendőket egyaránt magában foglal. Felismeri, hogy a szervezés nem helyettesíthető szervezeti változtatásokkal, illetve a szervezet elemzéséből levonható következtetésekkel, viszont a szervezési változtatásoknak is vannak – vagy lehetnek – szervezeten módosító hatásai. A szervezet és a szervezés ugyanis egymásból folyó, egymás kiegészítő fogalmak. Az ezt figyelmen kívül hagyó szemlélet súlyos működési zavarokat okozhat a módszert felhasználni kívánó vállalatoknál.

A szervezetfejlesztés gyakorlatában egyébként – ettől függetlenül is – fellelhetők bizonyos ellentmondások. A szervezetfejlesztő döntést hozó vezetők ugyanis általában türelmetlenek, és mielőbb szeretnék az elképzelt eredményeket látni; a kivitelezésben részt vevők viszont aprólékos szervező munkával igyekeznek a hatékonyabb szervezeti működést elérni. Ennek megfelelően – az ellentétes érdekek nyomán – a szervezésben közreműködők gyakran kényszerülnek félmegoldásra. Az is aránylag sűrűn előfordul, hogy korábban vezetik be a – rendszerint látványosabb – szervezeti változtatásokat, semmint hogy – a részletek összehangolására is kiterjedő szervezési munkával – megteremténék a nemcsak látszólag, hanem ténylegesen is hatékony munkavégzés feltételeit. A következmény: a szervezetfejlesztéssel érintett tevékenységi körök dolgozóiban megrendül az átszervezés iránti bizalom, ha azt érzékelik, hogy a tetszetősnek tűnő szervezeti változtatás nem hozott érdemi hatékonyságnövekedést.

Ellentmondás forrása lehet a nemtörődomség is. Az emberek többsége könnyen elviseli a naponta tapasztalt hibák, helytelen megoldások hátrányos következményeit, de kevésbé törekszik a felismert hibák és a nyilvánvalóan ésszerűtlen módszerek megszüntetésére, illetve jobbal helyettesítésére. Vannak vállalatok, amelyek éveken át „együtt élnek” a felismert hibákkal, és vezetőik esetleg csak akkor határozzák el magukat az átfogó érdemi szervezetfejlesztésre, amikor már krónikussá vált hibák csak sokkal nehezebben – jóval nagyobb szellemi és anyagi befektetéssel – küszöbölhetők ki, mintha idejében hozzákezdtek volna a „rendcsináláshoz”. Csak azok a vállalatok vésszelhetik át viszonylag kevés áldozattal a „nehéz időket”, amelyek vezetőiben megvan

a saját tevékenységükkel és az általuk irányított szervezet működésével szembeni állandó kritikus szemlélet képessége. Amikor ugyanis a nehézségek, a működési zavarok maguktól is felszínre kerülnek, akkor már rendszerint nincs mód „menet közbeni” korrekcióra. Még nagyobb hiba, ha a vezetők felismerik ugyan a működési rendellenességeket, de „kalkulált kockázatként” eltűrik ezeket. Ebben az esetben számolni kell azzal, hogy az egyenként ugyan még tényleg elviselhető működési hibák felhalmozódnak, és adott pillanatban az egész szervezet gazdaságos működését teszik lehetetlenné.

Ebből a körülményből esetleg további ellentmondás fakad. A vállalati vezetők és a hivatásos szervezők ugyanis eltérő módon közelítenek a felmerülő hibák és működési zavarok kiküszöböléséhez. A hivatásos szervezők akkor tervezik meg a rendellenes jelenségek kiküszöbölésére, illetve a nem megfelelő hatékonysággal kivitelezett folyamatok javítására irányuló szervezési megoldásokat, amikor azok még „önmagukban” – vagyis más hibák és problémák következtében fel nem erősítve – lennének kivitelezhetők. Ha a vezetők viszont elmulasztják idejében kiadni a szervezési feladatot, akkor ezzel esetleg végleg elszalasztják a szervezők által megtervezett megoldás alkalmazásának lehetőségét. Amikor ugyanis az eredetileg egy adott folyamatban (vállalati részrendszerekre) is áttevődnek, akkor általában már csak a korábban elképzeltnél jóval bonyolultabb és költségesebb megoldással lehet célt elérni; olyan megoldással, amelynek a kockázata már lényegesen nagyobb. (Orvosi hasonlattal élve: a korábban még injekciókkal legyűrhető baj esetleg már csak operációval lesz meggyógyítható.) A vállalat egészére kiterjedő szervezések eredményességi foka egyébként is mindig kisebb, mint az egy-egy folyamatra (részrendszerre) korlátozódó szervezéseké. Ennek a megállapításnak a helyességét támasztják alá a 60-as években végrehajtott vállalati „minta-szervezések” sikertelenségei is.

Az elmondottak alapján kétségtelenül elvárható lenne, hogy a szervezetfejlesztés hazai alkalmazásáról, illetve eredményeiről és problémáiról is áttekintést adjunk. Ez azonban azért nem lehetséges, mert a módszer bevezetésére tudatosan vállalkozó gyárak vezetői és szervező szakemberei eddig nem adtak részletes tájékoztatást a megszerzett tapasztalatokról. A magyar szakirodalomban a szervezetfejlesztésről eddig megjelent cikkek – ha tartalmaztak is különböző utalásokat a gyakorlati alkalmazásról – mégis inkább a módszer elméleti jelentőségét hangsúlyozták. Ilyenek voltak pl. Antal Ivánnak „A szervezetfejlesztés vállalati céljai” és „A szervezetfejlesztés módszertani alapjai” című tanulmányai (mindkettő a Vezetéstudomány című folyóiratban jelent meg), Kovács Sándornak a „Szervezetfejlesztés problémája a kontingenciaelméletben” című munkája (Szervezés és vezetés, 1978, 11. sz.), valamint Deák Jánosnak „Gondolatok a szervezetfejlesztés alapjairól és az iparvállalatoknál való alkalmazás lehetőségeiről” című cikke (Ipargazdaság, 1979, 7. sz.). Úgy véljük, eljött az ideje, hogy a módszert alkalmazók is elmondják észrevételeiket. Ha a gyakorlati tapasztalatok igazolják az előzetes várakozásokat, akkor célszerű lenne a módszer szélesebb körű elterjesztésének utat nyitni. A bevezetéssel kapcsolatos problémák bemutatása pedig azért lenne célszerű, hogy a következő alkalmazások idején ki lehessen iktatni a nehézségeket okozó tényezőket. A címben feltett kérdésre egyértelműen ugyanis csak a módszert gyakorlatban is alkalmazók válaszolhatnak.

A FÜRTKONCEPCIÓ, ESZKÖZ A VÁLSÁG ELLENI KÜZDELEMBEN

Az elmúlt évtized gazdasági válsága jelentősen módosította a gazdasági folyamatok hagyományos menetét. Ezért gyakran nehézségekkel jár a gazdaság elemzése – és befolyásolása – korábban használt eszközök alkalmazása. Általános törekvés tehát az elméleti konstrukciók és a valóság közti szakadék csökkentése. Az e követelmény érvényesítésére törő javaslatok közül a francia iparpolitikai iskola által az ipari tevékenységek csoportosítására kidolgozott új rendszer is figyelmet érdemel.

Az említett rendszer központi fogalma a „fürt” (filière).¹ A kifejezés a termelési, feldolgozási és elosztási tevékenységek (technológiák, piacok és tőke szerinti) felosztására ajánlott új – az ágazati határokat áttörő – csoportosítási rendszer legkisebb egységeit jelöli. Az egységek meghatározó tényezői a „mag”-ok, „gravitációs központ”-ok, egy-egy, a gazdasági folyamatokban kiemelkedő jelentőségű, az (erő-)viszonyokat determináló s a gazdálkodás módosulásaival időben és térben változó tevékenységcsoport. A fürtök pedig – első megközelítésben – az e magok körül kialakuló, azokkal szoros kölcsönhatásba kerülő tevékenységek komplex rendszerei.

A fogalom kialakulása. Korunkra az ágazat fogalma és a gazdasági tevékenységek ágazatok szerinti osztályozása két vonatkozásban is túl merevnek bizonyult. Mivel a gazdasági-műszaki fejlődés mind többször „áttöri” az iparágak kereteit, e csoportosítás sok esetben nem használható a bekövetkező társadalmi-gazdasági változások kimutatására és elemzésére. De a fejlődés elősegítéséhez-befolyásolásához szükséges erőfeszítések köre is egyre gyakrabban haladja meg az iparági kereteket.

A „fürt”-fogalom kialakulása az elmondottak felismerésének következménye. A kifejezés 1973–74-ben szinte egyidőben jelent meg különböző gazdasági elemzésekben. A koncepció gondolati gyökereit két irányban kereshetjük: a vertikális integrációval kapcsolatos angolszász elemzésekben és az ÁKM-táblázatok inkább európai vizsgálataiban. Az említett – A. Marshall munkásságáig visszavezethető – elemzések a vállalati magatartás, a piaci részesedés, a konkurrencia kérdésköreit tanulmányozzák, s újabban a termelés fokozott nemzetköziesedését, a nagyvállalatok belső kalkulációs árainak növekvő jelentőségét, egyszóval a klasszikus piaci mechanizmusok hatásainak gyengülését mutatták ki. A francia és más ÁKM-kutatások viszont egyre gyakrabban és egyre nagyobb nyomatékkal figyelmeztettek a termelés rendszerén belüli egyensúlyi követelmények fontosságára.

Kifejezésünk 1978-ban a francia ipargazdászok IV. nemzeti kongresszusán általánosan elfogadottá vált. Legfontosabb felhasználási területei – mint ezt a következők is tükrözik – a vállalati stratégiaalkotás, a nemzetgazdasági elemzés és az iparpolitika kidolgozása, illetve megvalósítása.

*A szerző az Université de Paris-Nord professzora, a Centre de Recherche en Economie Industrielle (Ipargazdasági Kutatóintézet) igazgatója. Tanulmányának (melyet kissé rövidítve közlünk) eredeti címe: La filière de production: un concept de crise (CREI, 1983).

¹A fogalom magyar elnevezése még nem alakult ki. Mivel a filière szónak a szótárak szerinti magyar megfelelőit céljainkra alkalmatlanoknak véltük, a cikkben egy rokon értelmű kifejezést használunk.

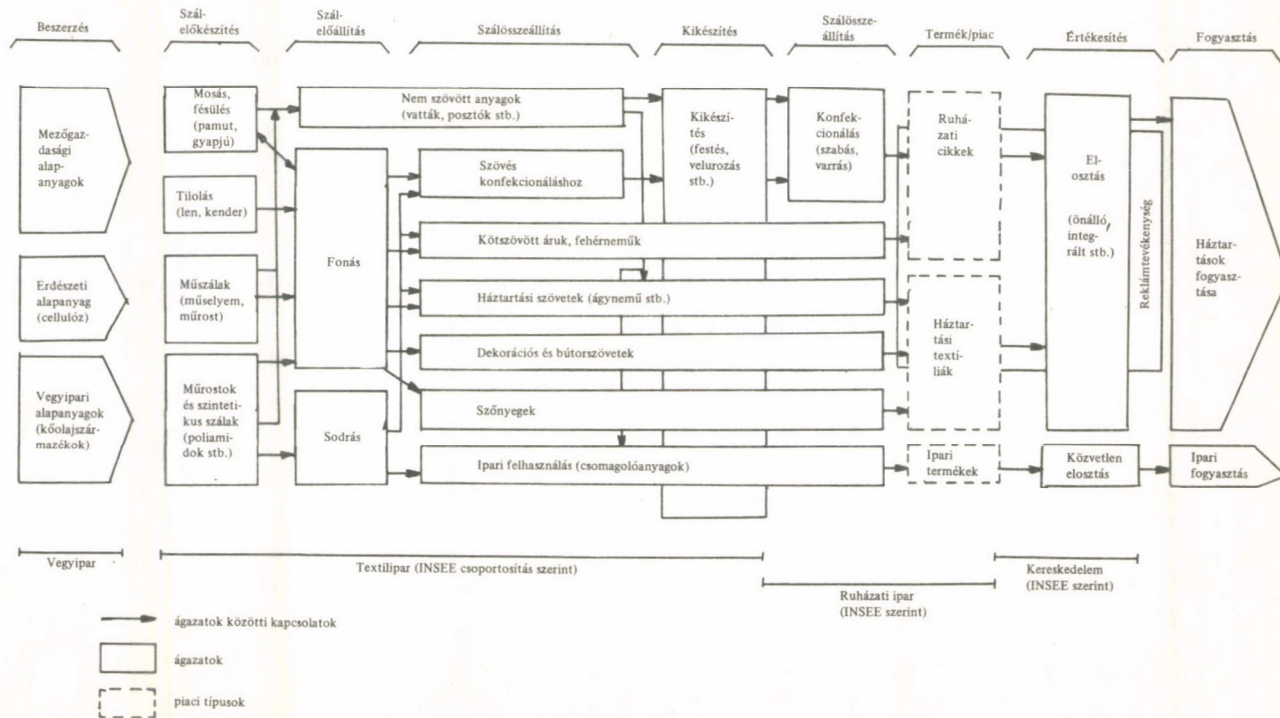
A fűrt mint a vállalati stratégia eszköze. Napjainkban a vállalati stratégiák leggyakrabban a gazdaság korszakos változásaira keresik a választ. A piaci mechanizmusok szerepének gyengülése, a nemzetközi konkurrencia erősödése, a kereslet változásai alapvetően módosították ugyanis a sikeres gazdálkodás követelményeit. Míg korábban a nagyságrendi megtakarítások, a műszaki-technológiai fölény, a magas piaci részesedés voltak a megfelelő jövedelmezőség fő biztosítékai, napjainkra a gazdasági eredmény egyre inkább a világméretű konkurrencia alakulásának függvénye. A kockázatok mind ebből fakadó növekedése ezért megkérdőjelezte az eddigi vállalati stratégiákat, két alapvető és egymással is összefüggő változást indukált: 1. az áttérést a piaci „rések” stratégiájáról a fűrtstratégiára, illetve 2. a nagyvállalatok átalakulását vállalatcsoportokká.

Mindkét változást közvetlenül a vállalatok (többnyire vagy expanzív, vagy diverzifikációs) stratégiájának nehézségei váltották ki. Az expanzív (bővítési) stratégiától általában a nagyságrendi megtakarítások révén várhatók előnyök, ezek kihasználását mindenkor korlátozzák azonban az előbb-utóbb szintén jelentkező hátrányok, a túlzott méretekkal kapcsolatos társadalmi-politikai ellenállás és költségtöbbletek. A diverzifikációs stratégia viszont elkerüli az említett hátrányokat, de a megjelölt előnyökre sem számíthat. A stratégiaválasztásnak a vázoltakból következő dilemmáját – melynek súlyát a válság említett hatásai felfokozták – a vállalatok megkísérelték új módszerekkel, valamely integrációs stratégia révén megoldani.

A rések (créneau) stratégiája, a francia vállalatok korábbi elterjedt célrendszere azoknak a – gyorsan változó – piaci lehetőségeknek a hasznosítását ajánlotta, amelyeknek a keresletnek, illetve a nemzetközi konkurrencia kínálatának kisebb-nagyobb eltérése nyomán keletkeznek. E stratégia elsősorban a kisvállalatoknak ígért kétségbevonhatatlan előnyöket, de sikerrel alkalmazták a nagyvállalatok is, ha a gyakorlatba ültették át a Boston Consulting Group által kidolgozott portfolio-módszer koncepcióit: mindenkor az éppen legnagyobb nyereséget ígérő lehetőségeket hasznosították. A válság során azonban e stratégia mind gyakrabban vonta maga után a stabilitás hiányát és túlzott kockázatok vállalását. Mind több vállalat kényszerült arra, hogy (az üzemek vétele vagy eladása során, a konkurrens vállalatcsoportok közti „határok” átrendezéseivel) tevékenységét szorosabban összefüggő iparterületekre koncentrálja.

A fűrtstratégia különbözik a tevékenységek koncentrációját célzó hagyományos stratégiáktól. Nem törekszik ugyanis a teljes termelési lánc tulajdonát megszerezni, hanem „csak” ellenőrizni kívánja a fűrthöz sorolható – vállalatcsoportjába integrálható – tevékenységeket. Van persze a tevékenységeknek egy olyan csoportja, amelyeknél a fűrtstratégiát követő vállalat a legszigorúbb ellenőrzés megszerzésére törekszik. Ez a fűrt magjának, gravitációs központjának stb. nevezett tevékenységcsoport, azok a tevékenységek, amelyek tőke- vagy technológiai igényességük, illetve sajátos piaci kapcsolataik miatt az adott időszakban növekvő jelentőségűek. A fűrthöz sorolható további tevékenységek köre lényegesen bővebb, mint a kitermelő ipartól a végtermékig vezető termelési lánc közvetlen műveletsora, magában foglalja a kiegészítő és melléktevékenységek egész rendszerét (1. ábra). Az utóbbi tevékenységek esetében az ellenőrzés megvalósításának legfontosabb eszközei ma a hosszú távú szerződések és az alvállalkozói rendszer, amelyek mind fontosabb szerepet játszanak a kis- és középvállalatok vállalati kapcsolataiban.

1. ábra
A textilipari fűrt
(INSEE = Francia Statisztikai Hivatal)



Végezetül említésre méltó, hogy a bemutatott kettős folyamat sajátos hatást gyakorol a társadalmi fejlődésre: a fűrtön belüli árucseré jelentősen bővíti a piac közvetlen hatásaitól független termékforgalmat (ármegállapítást stb).

A fűrt, az ÁKM-vizsgálatok egysége. Az ÁKM-vizsgálatok többször mutatták ki a fűrtök szerint bontott input-output elemzések indokoltságát, de sajnos a statisztikai módszertan és gyakorlat e téren még csak a kezdeti lépéseknél tart. Gyakori probléma, hogy a már körülhatárolt fűrtök túlzottan aggregáltak,² s így a számítások közgazdasági értelmezése igen nehéz. További gond, hogy az elemzések eddig elsősorban a termelés vertikális összefüggéseit helyezték előtérbe, s túlhangsúlyozták a folyamat első lépéseinek jelentőségét. A gazdálkodás mai gyakorlatában ugyanis a legtöbb probléma nem a termelésben vagy a tőkefelhalmozásban, hanem az értékesítés területén jelentkezik, s így a fűrtök tényleges magjai is áthelyeződnek a termelőfolyamat késői szakaszaiba. Megoldásra váró kérdés az is, hogy hogyan lehet reálisan számba venni a vállalatcsoportoknak a belső – a már említett mesterséges elszámoló árakon értékelt – áruforgalmát. Végül, mindezzel nem kétségsbe vonva ezen input-output elemzések elvi értékét, arra is fel kell hívni a figyelmet, hogy bár a hatalmi viszonyok reális leírása szempontjából fontos lenne, ez a módszer sem alkalmas a nem számszerűsíthető (technológiai, pénzügyi, szociális, politikai) összefüggések feltárására.

A fűrt szerepe az iparpolitikában. A fűrtkonceptió iparpolitikai felhasználása újabb keletű. A kifejezés azonban az első ilyen értelmű alkalmazások nyomán hirtelen általánosan elfogadottá vált a francia ipargazdászok körében, s az 1981 utáni iparfejlesztési koncepciókban már központi jelentőséget kapott. Gyors elterjedésének fő magyarázata az, hogy a fűrtök szerint tagolt elemzések a korábbiaknál pontosabban határolják körül a „húzó” tevékenységeket (activités entrainantes; e tevékenységeknél jelentős tovaryűrűző hatásokkal, s így az iparfejlesztési erőfeszítések átlagosnál nagyobb befolyásával lehet számolni). Ezen elemzések ily módon figyelemre méltó mértékben növelhetik az állami beavatkozások hatékonyságát. További előnyük, hogy módot nyújtanak a központi akciókkal kiváltott folyamatok pontosabb ellenőrzésére, csökkentik a beavatkozások hatásainak kódosítási lehetőségét.

A fűrtkonceptió a terv és a piac kapcsolatainak kialakításában is segíti az iparpolitikát. Módot nyújt ti. arra, hogy céljai kijelölésénél és megvalósításánál viszonylag megbízhatóan vegye számba az ipari tevékenységek közti kölcsönkapcsolatokat, a (nemzeti vagy nemzetközi) munkamegosztás összefüggés-rendszerét. Ennek, amint ez ismertetes, igen nagy gyakorlati jelentősége van. Az iparpolitika ugyan mindenkor a nemzetgazdaság konkrét helyzetéből és perspektíváiból adódó feladatok konkrét megoldására törekszik, s így kiemelkedő szerepet juttat egyes, az adott időszakban kulcsszerepűnek tekintett tényezőknek, a foglalkoztatottság növelésének, a kereskedelmi mérleg javításának, a technológiai függőség csökkentésének stb. Erőfeszítései sikeréhez nem nélkülü-

²Eddig 19 fűrt pontosabb meghatározására került sor. Első megközelítésben úgy tűnhet, hogy ezek közül néhány kívül esik az ipar keretein (a hajózás, a bankrendszer, a biztosítás, a turizmus, a vasút, a közlekedés- és egészségügy). Közelebből szemügyre véve azonban nyilvánvalóvá válik szoros kapcsolódásuk az iparhoz (az egészségügy pl. szorosan összefügg a gyógyszeriparral és az orvószerű-gyártással stb.). A további fűrtök, legalábbis tevékenységeik többségét tekintve, „tisztán” ipari tevékenységeket foglalnak magukban.

lőzheti azonban, hogy — az említett kapcsolatrendszer figyelembevételével — megteremtse részintézkedéseinek belső összhangját (cohérence), s hasznosítsa ezek egymást segítő hatásait (synergia).

Megjegyzendő, hogy a fűrtkonceptiókra épülő állami iparpolitika tartalma nagymértékben eltérhet a (nemzeti vagy multinacionális) vállalatcsoportok fűrtstratégiájától. A vállalatok, versenyképességük megteremtése vagy megőrzése érdekében, szükségszerűen a jövedelmezőségi perspektívákat tartják szem előtt a termékszerkezet fejlesztésénél; sem az alacsony jövedelmezőségű termelés visszafejlesztésénél, sem a perspektivikus termékek gyártásának megindításánál nem kell kerülniük az egyensúly megbontását. Az állami iparpolitika viszont általában a termelőszféra egészére gyakorolt hatást törekszik mérlegelni változtatási törekvéseinél. Az iparpolitika ezért többnyire konzervatívabb, mint a vállalati stratégiák.

Hasznosítási lehetőségek az elméletben. A fűrt fogalmának bevezetése a vázolt felhasználási területek mellett néhány elméleti közgazdasági kérdés vizsgálatánál is hasznos lehet. A munkamegosztás kérdéskörében fogalmunk segítségével a korábbiaknál pontosabban mérhetők fel a specializált tömegtermelés kapcsolódási pontjai, az ezek megteremtéséhez szükséges szervezés költségei s így a nagyságrendi megtakarítások korlátai. A koncepció egyúttal elvi alternatívát — mégpedig a termelés atomizálásának a veszélyét elkerülő alternatívát — is ajánl az ipari munkamegosztás formájára.

A fűrt fogalma alapvető módszertani segítséget nyújthat a piac mai működési szabályainak tanulmányozásához. Lehetővé teszi a tényleges hatalmi viszonyoknak (befolyásövezeteknek) és a konkurrenciaharc ütközőpontjainak felvázolását, s felhívja a figyelmet arra, hogy e témák nem tanulmányozhatók a priori (pl. országok vagy ágazatok szerinti) csoportosítások felhasználásával.

Ugyanakkor az elmondottakból a gazdaságirányítás elméletével kapcsolatos megállapítások is adódnak. Napjaink válsága idején nyilvánvaló utópia ugyanis az, hogy a gazdaságot automatikusan egyensúlyban tarthatja (szabályozhatja) akár a „láthatatlan kéz”, akár valamely, a legkisebb részletekig lebontott terv. A fűrtök szerint tagolt elemzések viszont segíthetik az irányítás tényleges szerepének, tennivalóinak megítélését. Megvilágítják ugyanis a gazdasági kölcsönkapcsolatok konfliktusos voltát, a hatalmi és érdekviszonyok összefüggéseit, s ezzel megalapozzák azt a következtetést, hogy az iparpolitikának mindezen ellentmondásokkal terhes termelési rendszer belső összhangjának megteremtésére, illetve fejlődésének sokoldalú elősegítésére kell törekednie.

A PIACFELÜGYELET ÉS A VERSENY SZABÁLYOZÁSA A TÖKÉS ORSZÁGOKBAN

A magyar gazdaságirányítási rendszer korszerűsítése során egyre nagyobb szerepet kívánunk adni a közvetett piacsabályozásnak, a piacfelügyeletnek. A következőkben a német nyelvű szakirodalomra támaszkodva áttekintést nyújtunk a tőkés országok állami piacfelügyeleti, versenyszabályozó tevékenységéről, bemutatjuk a piacfelügyelet különböző formáit és intézményeit.

A tőkés országokban a gazdaságpolitika egyik fontos eleme a *versenypolitika*. A tőkés állam elsősorban versenypolitikai szabályok lefektetése és ennek megfelelő „piackonform” beavatkozások útján lép fel a versenyfolyamat fenntartása érdekében. Tágabb értelemben azonban az állami támogatások különböző formái, az egyes adózási és vámrendelkezések is a versenypolitika részét képezik, mivel erősen érinthetik a piacon kialakuló kapcsolatokat.

A verseny korlátozása ellen fellépő politika. A nyugatnémet versenypolitika alapvető szabályait a *Versenyskorlátozások elleni törvény* (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen) tartalmazza, amely nemcsak az írásban rögzített kartellszerződéseket tiltja, hanem fellép a piaci versenyt korlátozó informális megállapodásokkal szemben is.

A *kartelltilalom* alól mentesülnek azok a vállalati együttműködési szerződések, amelyek ugyan a piac „magán jellegű szabályozását” célozzák, de a termelés és az elosztás javulásához, a műszaki fejlődéshez, a belföldi vállalatok versenyhelyzetének javításához járulnak hozzá, azaz a gazdaság egészének szempontjából a versenykorlátozásból származó előnyök túlsúlyba kerülhetnek. Ezzel összhangban néhány ágazat teljes felmentést kapott a kartelltilalom alól (pl. közlekedési, szállítási, mezőgazdasági vállalatok). Egyes kartellmegállapodásokat be kell jelenteni a Szövetségi Kartellhivatalnál (pl. kondíciós kartellek, rabattkartellek, alkatrészek, részegységek szabványait rögzítő kartellek, specializációs megállapodások, exportkartellek). A vállalati megegyezések másik típusánál a kartellszerződés csak a versenyhatóság engedélyével léphet életbe (pl. strukturális és konjunkturális válságot enyhítő vállalati szerződések, racionalizációs kartellek, importkartellek) [2; 3; 8; 22; 26].

A törvény tiltja a piaci folyamatok befolyásolását szolgáló *vertikális jellegű ár- és feltételrögzítést* is. Az ilyen típusú megállapodások ugyanis az eladó döntési szabadságának befolyásolásával arra kényszerítik az eladót, hogy rögzített áron vagy előre meghatározott feltételekkel adja el termékét. A versenypolitika a továbbfelhasználó védelmére irányul, akit hátrányosan érinthet a megelőző termelési vagy értékesítési szakaszokban részt vevők egyezsége [3; 8]. A vertikális jellegű megállapodások közül általában megengedettek azonban a *kizárólagosságra törekvő megállapodások* (pl. a termelő előírja a kereskedőnek, hogy az milyen területeken értékesítheti a terméket; a termelő a felhasználás módjára vonatkozóan szab feltételeket; licenszszerződések). A versenyhatóság akkor tilthatja meg ezeket a szerződéseket, ha azok lényegesen megnehezítik a piacra lépést vagy a verseny csökkenéséhez vezetnek [3; 25].

A kis- és középvállalatok teljesítőképességének fokozása és többek között a kompetitív piaci struktúra fenntartása érdekében a kis- és középvállalatok kooperációs és kartellszerződésai is mentesülnek a kartelltilalom alól [4; 19; 24; 25].

A Gazdasági Minisztérium által kiadott dokumentum szerint a vállalatok közötti kooperáció mindazon formái jogszerűek, amelyek a gazdasági folyamatok racionalizálását és a versenyt szolgálják, pl. az információcseréről szóló megállapodások, a beszerzési, termelési, értékesítési együttműködések [26].

Az *angol versenypolitika* abból indul ki, hogy minden olyan vállalatok közötti megegyezés ellentétes a közérdekkel, következésképpen jogellenes, amely akadályozza a verseny szabad játékát. A vállalatok azonban felmentést kaphatnak abban az esetben, ha megállapodásuk a termelés és a forgalmazás hatékonyságának javulásához, a jobb szükségletkielégítéshez vezet, vagy elősegíti a műszaki fejlődést. *Franciaországban* a

gazdasági fejlődést elősegítő specializációs, racionalizációs kartellek mentesülnek a tilalom alól. A *holland* versenypolitikai szabályok nem tiltják a gazdasági versenyt korlátozó szerződéseket, viszont általános a bejelentési és nyilvántartásba vételi kötelezettség, amely során a kartellfelügyeletet gyakorló gazdasági miniszter érvénytelenítheti a megállapodásokat [24; 25].

A *vállalati magatartás szabályozása és a fúziókontroll*. A nyugatnémet versenypolitika a monopóliumfelügyelet segítségével elsősorban annak megakadályozására irányul, hogy a piacon uralkodó pozíciót elfoglaló vállalatok visszaéljenek gazdasági erőfölényükkel. A *domináns piaci pozíció* (Marktbeherrschung) megítélésakor a következő fő szempontokat vizsgálják: a vállalat piaci részesedése, pénzügyi ereje, a beszerzési és értékesítési piacokhoz való hozzájutás lehetősége, más vállalatokkal való összefonódás mértéke, az adott piacra való bejutás gazdasági és jogi akadályai [3; 9; 22; 25]. A gyakorlatban a felsorolt kritériumok közül a piaci részesedés tekinthető perdöntőnek. A Szövetségi Kartellhivatal ugyanis akkor valószínűsíti egy vállalat domináns piaci helyzetét, ha

- egy vállalat piaci részesedése meghaladja az egyharmadot, és éves forgalma több mint 250 millió márka;
- három vagy ennél kevesebb vállalat piaci részesedése meghaladja az 50%-ot, és az éves összforgalmuk több mint 150 millió márka;
- öt vagy ennél kevesebb vállalat piaci részesedése meghaladja a 75%-ot, és az éves összforgalmuk több mint 100 millió márka [17; 18].

A domináns piaci pozícióban levő vállalatot a Kartellhivatal felügyelete alá vetik annak érdekében, hogy ott, ahol a verseny nem működik, megakadályozzák a piaci uralommal való visszaélést [25]. Az uralkodó piaci pozícióval való visszaélésnek azt tekintik, amikor a vállalat a *piac további monopolizálására* törekszik. Ehhez hasonlóan ítélik meg a versennyel ellentétes piaci eredményt, amit különösen az árak, a termékminőség, az értékesítési módszerek és más fontos vállalati paraméterek elemzésével tárnak fel [3; 25].

Az NSZK-ban az extern úton végbemenő koncentrációs folyamat állami befolyásolásának fontos eszköze a vállalati *fúziók* szigorodó hatósági *ellenőrzése*. Az 1980 előtti érvényben levő rendelkezések szerint egy vállalat köteles volt bejelenteni és engedélyeztetni a Kartellhivatalnál,

- ha egy másik vállalat vagyontárgyainak teljes vagy részleges megszerzése útján egy meghatározott árucikk vagy szolgáltatás piacán legalább 20%-os piaci részesedést ér el, vagy az egyik félnek a piacon már az összeolvadás előtt 20%-os piaci részesedése volt; valamint ha a megszerzést megelőző év folyamán az érintett vállalatok 10 ezer vagy ennél több főt foglalkoztattak, illetve 500 millió márka forgalommal rendelkeztek, vagy az üzleti év végén a mérleg összege 1 milliárd márkát tett ki,
- ha egy másik vállalat részvényeinek megszerzése útján az adott termék vagy szolgáltatás piacán 25%-os részesedéssel rendelkezik.

A Kartellhivatal megtilthatja azt a fúziót, amelynek következtében egy vállalat domináns piaci pozícióra tesz szert vagy piacuralmi helyzete erősödik. Az 1980 előtti években érvényes szabályok szerint a fúzióellenőrzés nem érinti azokat az összeolvadásokat, amikor egy nagyvállalat egy kis- vagy középvállalatot egyesít magában. A kis- és középvállalatok közötti fúziók is kívül rekedtek a hatósági ellenőrzés körén.

A fúziókontroll megítélésében és a fúziók megakadályozásában fontos szerepet játszó domináns piaci helyzet bizonyítása a vertikális és a konglomerát fúziók esetében szinte lehetetlennek bizonyult, hiszen a vállalatok nem egy piacon tevékenykedtek. Ugyanakkor a diverzifikált nagyvállalatok – az adott termék vagy szolgáltatás piacán való részesedés nagyságától függetlenül – gazdasági erejüket, piaci súlyukat tekintve hasonló lehetőségekkel rendelkeztek, mint egy domináns helyzetben levő vállalat [17–19; 23].

Az 1980-ban életbe lépett szabályozás már a diverzifikált nagyvállalatokat is a fúzióellenőrzés körébe vonja. Fontos előrelépésnek tekinthető a kis- és középvállalatok fejlődését ösztönző politika irányába az, hogy az új rendelkezés a Kartellhivatal ellenőrzési körébe vonta és ezáltal megtilthatóvá tette az 50 millió márkánál kisebb évi forgalmat bonyolító kis- és középvállalatoknak a nagyvállalatok általi bekebelezését. Ezzel a piaci struktúra állami szabályozásának eszköztára tovább bővült [23].

Az NSZK-ban a Szövetségi Kartellhivatal (Bundeskartellamt) felügyel a versenyszabályok betartására. Ennek érdekében jogában áll betekinteni a vállalati elszámolásokba, nyilvántartásokba. A vállalkozók gazdasági magatartásának, áralkalmazásának és szerződéses kapcsolatainak vizsgálata alapján a Kartellhivatal felszólíthatja a vállalatot, hogy módosítsa a szerződésekben lerögzített feltételeket, hogy hagyjon fel a monopolhelyzettel való visszaéléssel. Ha ez eredménytelen, a szóban forgó szerződéseket érvénytelenítheti, megtilthat egy bizonyos „versenyellenes” magatartást. A Kartellhivatal által hozott döntések ellen a vállalatok a bíróságnál fellebbezhetnek [8; 18; 25].

A *svájci, osztrák, francia és holland versenypolitika* kizárólag a vállalati magatartás szabályozására irányul, és nincs mód a piaci struktúrába való közvetlen hatósági beavatkozásra. A vállalatok domináns piaci pozíciója, monopolhelyzete önmagában nem tiltott, és nem tekinthető károsnak, csak az, ha a vállalatok visszaélnék kivételes helyzetükkel. Ebben az esetben a monopóliumfelügyelettel megbízott hatóságnak kell közbelépnie [17; 25]. *Angliában* a magatartás szabályozása mellett a fúziókontroll, illetve másik vállalatban való tőkerészesedés megszerzésének ellenőrzése nyújt lehetőséget a piaci struktúrába való beavatkozáshoz [25].

Árfelügyelet. A tőkés országok többsége árfelügyeleti intézkedések és intézmények segítségével igyekszik megfékezni az inflatórius jellegű áremelkedéseket, a hiányzó vagy az elégtelen verseny miatt bekövetkező ármozgásokat.

A gazdaságpolitika alapelveivel összhangban az *NSZK*-ban a közvetlen állami árszabályozás csak másodrendű jelentőségű, az árucikkek és szolgáltatások szűk körét érinti. A hatósági árfelügyelet szorosan kapcsolódik a monopóliumfelügyelethez. Középpontjában annak megakadályozása áll, hogy a vállalatok gazdasági erőfölényüket jogtalan piaci eredmények elérésére használják. Az áralkalmazás terén tapasztalható visszaélések elleni küzdelem nem jelent rendszeres árelenőrzést, csak alkalmanként, konkrét esetekben és utólagosan alkalmazott felügyeleti eszközről van szó.

A piacon uralkodó pozíciót elfoglaló vállalatok árainak indokoltságát a Szövetségi Kartellhivatal vizsgálja a következő módszerek egyikének segítségével [1; 3; 7; 12].

A *költségek vizsgálatán alapuló árelenőrzés* (Sockeltheorie) lényeges vonása, hogy a Kartellhivatal az árváltozást megelőző időszakban alkalmazott árat versenyben kialakult árnak tekinti. Vizsgálatai során a jelenlegi árat ezzel a bázissárral veti össze, és arra kéri a választ, hogy a két időpont közötti költségnövekedés indokoltá teszi-e az ár növeledését vagy sem.

A költség típusú árelenőrzés *ellenzői* hangsúlyozzák, hogy a versenyhatóság egyre kevésbé támaszkodhat az üzemi kalkulációkra, hiszen pl. az általános költségeket nem a költségfelmerülés helye, hanem a termékek költségviselő képessége szerint osztják fel. A fedezetszámítás térhódítása is egyre inkább megnehezíti, hogy a hatóságok megbízható képet kapjanak az önköltség nagyságáról. Megkérdőjelezhető a módszer kiinduló feltételezése is, hiszen nem egy esetben már az összehasonlítási alapként szolgáló bázisár is a vállalat uralkodó piaci pozíciójának terméke lehet.

Más esetekben a versenyhatóság egy ún. *hipotetikus versenyárat* (Als-Ob-Wettbewerbspreis) állapít meg, amely a vizsgált piacon akkor alakulna ki, ha ott lényeges verseny uralkodna. A Kartellhivatal a gyakorlatban a hipotetikus versenyárra az összehasonlítható piacokon kialakult árakból kiindulva következtet, és meghatározza, hogy az milyen értékhatárok között mozog. Leggyakrabban egy külföldi piacon vagy egy bel-földi részpiacra kialakult árból kiindulva határozzák meg a hipotetikus versenyárat. Ennek hiányában vagy az eljárás kiegészítéseképpen a hasonló felhasználási célokat szolgáló és minőségű összehasonlítható termékek árait hasonlítják össze a vizsgált termék árával. A vizsgált árat összevetik a hipotetikus versenyárral, és amennyiben az a kiszámított értékhatáron kívül helyezkedik el, az árat jogtalanak minősítik. A Kartellhivatal végül bírósági eljárás útján követelheti, hogy az érintett vállalat a hipotetikus versenyárhoz igazítsa terméke árát.

A tapasztalatok szerint a módszer csak szűk körben alkalmas az árelenőrzésre, mivel ritkán található két azonos struktúrájú piac. A piacok közötti főbb eltéréseket a versenyhatóság pótlékolási rendszerrel próbálja ellensúlyozni, de az így kialakított versenyár már csak vitatható támponttal szolgálhat, és csak erős fenntartásokkal alkalmazható.

Svájcban 1972 végén egy szélesebb körű stabilizációs intézkedéssorozat részeként jogszabály rendelte el az árelenőrzés ideiglenes bevezetését. Az árfelügyeleti tevékenységet a kormány megbízottja, a Svájci Kartellbizottság vezetője irányította egy olyan tanácsadó szerv segítségével, amelyben a szociális partnerek csúcsszervezetei voltak képviselve.

Az 1978-ig érvényben levő hatósági árfelügyelet csak azokra az ágazatokra és árucikkcsoportokra terjedt ki, amelyeket egy erőteljes áremelkedési tendencia jellemzett, vagy a jövőben egy nagyobb arányú árnövekedésre lehetett számítani, valamint ahol a piac monopolizáltsági foka magas volt.

Az árfelügyelet alá eső iparágakban a tervezett áremeléseket előzetesen be kellett jelenteni, és annak szükségességét gazdaságilag meg kellett alapozni. Az árak ellenőrzésének alapját a költségekben bekövetkező változások képezték [1; 13].

Az 1982 végén módosított alkotmánytörvény előírja, hogy a monopolhelyzetben levő vállalatok árképzésénél előforduló visszaélések megakadályozására be kell vezetni az állandó hatósági árfelügyeletet [6; 16; 21].

A vélemények ma még megoszlanak a tekintetben, hogy a jövőben létrehozandó árfelügyeleti szerv milyen elvek alapján ítélje meg az alkalmazott árak indokoltságát. A javaslatok között a költség típusú árelenőrzés és a hipotetikus versenyáron nyugvó árfelügyelet mellett egy harmadik megoldással is találkozhatunk. Eszerint egy adott ár-emelés minősítésekor annak szerteágazó gazdasági és társadalmi hatásait együttesen kell értékelni és mérlegelni. Az áremelést akkor lehet szabályellenesnek nyilvánítani, ha

összhatása gazdaságilag és társadalmilag hátrányosnak bizonyul. Az ár megítélésekor többek között figyelembe kell venni a piaci viszonyokat, a fogyasztók, a földrajzi régiók, az érintett munkavállalók érdekeit, a termék minőségét, a vállalat beruházási és innovációs tevékenységét, a más termékekkel való helyettesíthetőségét, a vállalat többi termékeinek árszínvonalát stb. Az ismertetett javaslat sikeres gyakorlati alkalmazása ellen szól az áremeléskor figyelembe veendő tényezők nagy száma, a megítélés szubjektív volta, a döntéshozatal várható lassúsága.

A törvényjavaslat egyébként megkülönböztetett bánásmódban részesíti a közvetlen állami árszabályozás alá eső vállalkozásokat. Hatósági árak esetében az árfelügyelet csak ajánlásokat tehet az árak megváltoztatására, míg a magánvállalkozásoknál intézkedési jogkörrel rendelkezik [11].

Paritásos bizottságok. A piacfelügyelet intézményrendszere és ennek működése szempontjából speciális esetet képez *Ausztria*, ahol a gazdasági partnerek együttműködésének jól kiépített rendszere biztosítja az áralakulás kívánt mederbe való terelését.

A szociális partnerség alapintézményében, a Paritásos Bizottságban a munkavállalók négy érdekképviselői szervezete vesz részt, és ülésein megfigyelőként a kormány képviselői is jelen vannak. A *Paritásos Bizottság Áralbizottsága* 1980-ban a termelői árak közel 50%-át és a fogyasztói árak 20%-át ellenőrizte [15].

Az árat emelni kívánó vállalatok vagy vállalatcsoportok az önkéntesség elvét betartva kérvényt nyújtanak be az Áralbizottsághoz engedélyezés céljából. A vállalkozóknak az áremelések szükségességének igazolásához dokumentálni kell, hogy a termelékenység növelésével a költségnövekedés nem ellensúlyozható. Az árengedélyezési eljárás azonban nem alapul egzakt számításokon, hanem az érdekképviselői szervek *áralkujáról* van inkább szó. A Paritásos Bizottság ugyanis csak a vállalatok engedélyével tekinthet be a könyvelésbe és a számviteli nyilvántartásokba. Az engedélyezési eljárás során a fogyasztók érdekképviselői az árnövelés mértékének csökkentését igyekeznek elérni. A tapasztalatok szerint így sikerül az áremeléseket valamivel a piac által lehetővé tett szint alatt tartani [5; 13; 14].

Annak ellenére, hogy a Paritásos Bizottság formálisan semmiféle szankcionálási eszközzel nem rendelkezik, és az árengedélyezési eljáráson való részvétel önkéntesnek mutatkozik, a vállalatok szinte kivétel nélkül alávetik magukat az árfelügyeletnek, és a Paritásos Bizottság által hozott döntéseket betartják. Ez több tényezővel magyarázható. Egyrészt a vállalkozók túlnyomó többsége helyesli a szociális partnerség intézményét és benne a „szociális béke” garanciáját látja. Másrészt az áralkalmazás terén önként vállalt fegyver a háttérben meghúzódó szankcionálási eszközök rendszerén nyugszik. A Paritásos Bizottság ugyanis bármikor támaszkodhat környezete szankcióképes intézményeire, bár erre a gyakorlatban csak ritkán kerül sor [14; 15].

Fontos szempont például, hogy az állami szektorhoz tartozó vállalatok nem ismerik el a Paritásos Bizottság által nem engedélyezett árakat. Ezzel szoros összefüggésben az állami vállalatnak szállító magáncégek is hasonlóan viselkednek, hiszen állami megrendelőnek a költségeik között csak a Paritásos Bizottság által jóváhagyott beszerzési árat számolhatják el. A Paritásos Bizottság által ellenőrzött árak ebben a rendszerben hivatalossá válnak, és a gazdasági kalkulációk készítésekor csak ezeket fogadják el költségként.

A vállalatok tevékenységük során rá vannak utalva érdekképviselői szervük támoga-

tására, ez viszont azt várja el tagvállalataitól, hogy azok tiszteletben tartsák a Paritásos Bizottság döntéseit. A nagyfokú személyi összefonódások folytán a munkavállalók érdekszervezeteinek képviselői számos olyan szervben helyet kapnak, ahol a vállalatok további tevékenysége szempontjából fontos döntéseket hoznak. A szabályokat be nem tartó vállalkozó így más döntéshozó testületekben is nehézségekkel találkozhat magát szemben [15]. A gyakorlatban természetesen a vállalatok is rendelkeznek számos olyan eszközzel, amelyek a tervezett áremelések végrehajtását szolgálják [14; 15].

A Paritásos Bizottság *Bérelbizottsága* a béregyezmények ellenőrzését végzi. Az egyes szakszervezeti szövetségeknek ahhoz, hogy a munkaadókkal bértárgyalásokat folytassanak, vagy a kollektív szerződés módosítását kezdeményezzék, az Osztrák Szakszervezeti Szövetség (ÖGB) közbeiktatásával kérvényezni kell a Bérelbizottságtól a tárgyalások engedélyezését. A közvetítés révén az Osztrák Szakszervezeti Szövetség már önmagában erős hatalommal rendelkezik a bérpolitika alakításában, mivel módjában áll koordinálni a benyújtott kérelmeket, bizonyos fokig befolyásolhatja a bérkövetelések mértékét, s az előterjesztések sorrendiségét is ő állapítja meg. A bizottságban részt vevő négy érdekképviselői szerv a pénzügyi-gazdasági helyzet mérlegelése alapján dönt a bértárgyalások engedélyezéséről. A tényleges bértárgyalások a munkaadók és a munkavállalók illetékes szervei között folynak és nem a Bérelbizottságban [5; 13; 14].

Az NSZK-ban 1967-től kibontakozó „*Konzertierte Aktion*” (összehangolt akció) az osztrák szociális partnerséghez hasonló kezdeményezés volt. Ennek keretében azonban a munkaadók és a munkavállalók együttműködése az osztrák modellhez képest jóval szűkebb területre korlátozódott. Célja a gazdasági stabilizációt és növekedést biztosító jövedelempolitika megvalósítása volt, az érdekellentétek megegyezései útján. Az akció sikertelennek bizonyult. Ebben az játszott döntő szerepet, hogy a munkaadói érdekszervezetek ellenállása miatt a vállalkozók döntési szabadságát korlátozó kérdéseket nem sikerült a tárgyalásokba bevonni. A tanácskozások egyik fontos területe a bérpolitika ellenőrzése volt, viszont az árellenőrzést még részlegesen sem sikerült megvalósítani [5; 10; 19].

A verseny fenntartásában nagy szerepet tulajdonítanak a rugalmas kis- és középvállalatoknak. A tőkés országok többségében ezért e vállalatok sajátos problémáira nagy figyelmet fordítanak. A versenypolitika szempontjából fontos feladat a kis- és középvállalatok teljesítőképességének növelése a nagy vállalatokkal szemben úgy, hogy közben természetes és mesterséges versenyhátrányukat kiegyenlítsék.

A tőkés állam egyre inkább kivételes módon kezeli ezt a vállalatcsoportot, anyagi és nem anyagi kedvezmények, támogatások útján segíti hátrányait leküzdését. A közvetlen állami támogatások, juttatások, a különböző preferenciák (pl. adó-visszatérítés, adóengedély, gyorsított leírás engedélyezése, kedvezményes hitelfelvételi lehetőségek biztosítása stb.) a kis- és középvállalatok versenyképességének javítását, műszaki színvonaluk növekedését, új munkahelyek megteremtését szolgálják. Az oktatási támogatások, a műszaki, gazdasági szaktanácsadás, érdekképviselői szerveik tevékenysége is kedvező feltételeket teremt e vállalatcsoport működéséhez [20].

1. Aeberhard, K.: Der Preissmissbrauch im schweizerischen Kartellrecht. Bern, 1979.
2. Ahlert, D.–Franz, K.–Kaefer, W.: Grundlagen und Grundbegriffe der Betriebswirtschaftslehre. Düsseldorf, 1976.
3. Bartling, H.: Politik gegen Wettbewerbsbeschränkungen. WiSt, Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 1980, 3. sz.
4. Berg, H.: Wettbewerbsprozess, Wettbewerbsbeschränkung und Wettbewerbspolitik im Oligopol. WiSt, Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 1979, 10. sz.
5. Bruszt László: Konszenzus és stabilitás. Valóság, 1983, 11. sz.
6. Cotti, G.: Marktwirtschaft oder Dirigismus. Bulletin – Schweizerische Kreditanstalt, 1983. október.
7. Ewers, H.-J.: Absage an Preiskontrolle. Wirtschaftsdienst, 1975, 5. sz.
8. Gablers Wirtschaftslexikon. Wiesbaden, 1965.
9. Hansen, K.: Probleme der Nachfragemacht aus der Sicht des Bundeskartellamtes. Die Betriebswirtschaft, 1979, 4. sz.
10. Harges, H.-D.: Einkommenpolitik in der BRD, Stabilität und Gruppeninteressen. Der Fall Konzertierte Aktion, Frankfurt, 1974.
11. Kamber, M.: Preisüberwachung: Verantwortungsbewusst handeln. Neue Zürcher Zeitung, 1984. január 20.
12. Krakowski, Michael: Ruhe an der Kartellfront? Bemerkungen zum Tätigkeitsbericht des Bundeskartellamtes. Wirtschaftsdienst, 1981, 9. sz.
13. Kuntze, O.-E.: Preiskontrollen, Lohnkontrollen und Lohn-Preis-Indexbindung in den europäischen Ländern. Berlin, 1973.
14. Lach, I. G.: Stabilisierungspolitik und Wirtschaftspartnerschaft am Beispiel Österreichs. in: Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft, Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, in Zürich, 1974. Berlin, 1975.
15. Marin, B.: Preiskontrolle ohne autonome Sanktionspotenzen – Österreichs Paritätische Kommission, Wirtschaft und Gesellschaft, 1981, 2. sz.
16. Richli, P.: Heikler Gesetzauftrag für die Preisüberwachung. Neue Zürcher Zeitung, 1983. december 8.
17. Rott Nándor–Hanák András: A tőkés vállalatok irányítási szervezete. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1982.
18. Schmidt, I.: US-amerikanische und deutsche Wettbewerbspolitik gegenüber Marktmacht. Berlin, 1973.
19. Schmidt, K.-H.: Wirtschaftspolitik, Eine problemorientierte Einführung. Stuttgart, 1979.
20. A sebezhetőség ellen. Figyelő, 1983. szeptember 8.
21. Das Seilziehen um den Preisüberwacher kann beginnen. Neue Zürcher Zeitung, 1983. november 20–21.
22. Teichmann, U.: Wirtschaftspolitik, Eine Einführung in Ziele, Träger und Instrumente der Wirtschaftspolitik. München, 1979.
23. Vigh József Ferenc: A tőkés államok versenyjogának újabb fejleményei. Külgazdaság, 1982, 1. sz.
24. Vörös Imre: A szocialista piaci magatartás joga. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1981.
25. Vörös Imre: Versenyjog a fejlett tőkésországokban. Gazdaság és Jogtudomány, 1981, 3–4. sz.
26. Wöhe, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. München, 1976.

BIZTOSÍTHATÓ-E A TISZTÁNLTÁS AZ ÁLLAMI TÁMOGATÁSOK HATÁSAIRÓL (EGY OECD-VIZSGÁLAT TAPASZTALATAI)*

Az OECD gazdaságpolitikai bizottságának irányításával speciális munkacsoportot hoztak létre a tagországok támogatási gyakorlatára vonatkozó tapasztalatok összegyűjtésére és értékelésére. A vizsgálatról közreadott jelentés szerint a támogatások megfelelő értékeléséhez mindenekelőtt rendszeres és átfogó adatgyűjtésre van szükség. A vizsgálat tapasztalatai szerint elsősorban a következő témakörökről van igény információkra: a támogatás célja, a támogatást nyújtó hatóság, illetve szervezet, a támogatás módja (például kölcsön, kamatcsökkentés, adómeghitelezés stb.), a támogatás összege, a támogatást kapó szervezet neve és fontosabb jellemzői, a támogatás konkrét hatása (pl. a meglévő gyártás kibővítése, új gyár létrehozása, feleslegessé vált munkaerő további foglalkoztatása, új termékek kifejlesztése stb.). A támogatások odaítélésével kapcsolatos döntések megkönnyítéséhez megfelelő adattárolási, -feldolgozási és -visszakeresési rendszer is szükséges.

A munkacsoport tapasztalatai szerint a tagországokban alkalmazott adatgyűjtési rendszer gyakran nem teszi lehetővé a támogatások sem időbeli, sem nemzetközi összehasonlítását; a közzétett adatok meghatározása sokszor nem egyértelmű, sőt, bizonyos támogatástípusok teljesen hiányoznak a számbavételből. A publikált adatok első sorban a nyújtandó, illetve ténylegesen biztosított támogatások összegére, a költségvetés ezzel kapcsolatos terheire vonatkoznak, ezzel szemben meglehetősen hiányosak a támogatási programok gazdasági hatásairól, valamint a támogatások kormányzaton belüli értékeléséről tudósító híradások.

Az állami támogatások értékelését végző szervek a vizsgált tagországokban igen különbözőek. Ez abból is fakad, hogy az értékelő munka általában egyidejűleg több fórumon történik. Az intézményi megoldások alapvetően *négy* kategóriába sorolhatók. Az állami támogatások odaítélése előtti, illetve azt követő elemzése történhet 1. a kormányzati szerveknél, 2. a törvényhozás részeként vagy annak alárendelten működő szervezeteknél, 3. félautonóm kormányzati szerveknél, illetve 4. a kormányzaton kívüli – de igen gyakran államilag finanszírozott – intézményeknél.

A *kormányzati szervek által* az egyes minisztériumokon belül végzett értékelés előnye, hogy az elemzést végző szakértők – igen közel dolgozva a támogatások tényleges odaítélés és lebonyolítását intéző hivatalnokokhoz – igen sok, egyébként megszerzhetetlen információhoz juthatnak hozzá. E felállás hátránya, hogy csökkentheti az értékelések objektivitását, mivel a szakértők nem feltétlenül kérdőjelezhetik meg a magasabb szinteken hozott döntéseket, s elfogultak lesznek a saját részlegük által kezelt támogatásokkal szemben.

Az elemzést végzők állásfoglalásának objektivitását növeli, ha a vizsgálat szakértői centralizáltan, egy külön szervezetben foglalnak helyet. Ekkor azonban a specializáltság, az elemzéshez szükséges nagyobb szakértelem és objektivitás előnyei eltörpülnek

*Transparency for Positive Adjustment, Identifying and Evaluating Government Intervention. OECD, Paris, 1983, 257 old.

a megfelelő informáltság megszerzésekor adódó problémák mögött. A megoldást – a jelentés készítői szerint – valahol a két szélsőség között kell keresni, egy központi szakértői csoport, amely igen közel dolgozik az operatív részlegekhez, pártatlanul végezheti a támogatási programok értékelését, s belső „tanácsadója” is lehet ezen szervezeteknek.

A törvényhozásnak közvetlenül alárendelt szervezetekben az elemzők sokkal nyíltabban bírálhatják a kormány támogatási politikáját, mivel a törvényhozásban általában az ellenzéki pártok képviselőinek is komoly befolyása van. A szakértők bírálatának objektivitását ugyanakkor némileg ronthatja, hogy az ellenzéki pártok sok esetben kifejezetten abban érdekeltek, hogy a kormányzatot kellemetlen helyzetbe hozzák, s ezért bizonyos fokú részrehajlással elemzik a támogatási programok gazdasági kihatásait. Tovább csökkenti az említett szervezetekben folyó értékelés pozitívumait, hogy az elemzőknek a végrehajtó területekről kapott olyan adatokkal kell dolgozniuk, amelyek esetenként tartalmilag vagy időbelileg nem felelnek meg teljes mértékben az elemzés követelményeinek.

A támogatások félautonóm kormányzati szervezetekben való vizsgálata egyes országokban folyamatosan, máshol csupán időlegesen valósul meg. Az elemzést e szervezetekben általában olyan szakemberek végzik, akik a szakma élvonalába tartoznak, s nem tagjai a kormánynak. Az értékelés eredményeinek hatása általában e szervezetek elismertségétől és a befolyásolhatatlanságukba vetett hit erejétől függ. A jó nevű, erős befolyással rendelkező szervezetek egyes esetekben azt is elérik, hogy a kormány számára kedvezőtlen értékelési adatok is publikálásra kerüljenek. A jelentés készítői szerint ezek az értékelések nem helyettesíthetők, csupán kiegészíthetők a kormányzat végrehajtó szerveinél folyó elemző munkát.

Végül az állami támogatások várható és tényleges hatását olyan *szervezetek* is értékelhetik, *amelyek függetlenek a kormánytól*. Az egyetemeken és különböző kutatóintézetekben folyó ez irányú munka igen hatékony és eredményes lehet, ha a sokszor kitűnő felkészültségű szakértők elfogulatlanok is egyben. Ez utóbbit azért kell különösen hangsúlyozni, mert ezekben a szervezetekben folyó munka jelentős része gyakran állami támogatással történik. E szervezetek vizsgálati eredményei sok esetben kizárólag a kormányzat „belső” tájékoztatását szolgálják, s nem kerülnek nyilvánosságra.

A támogatások értékelésére – amint összefoglalóan megállapították – nem létezik egyetlen, minden szempontból „legjobb” szervezeti megoldás. Az elemzések objektivitását és megbízhatóságát elősegítheti, ha a vizsgálódás egyidejűleg több szinten, a kormányzaton belüli és kívüli szervezetekben egyaránt megtörténik. A hatékony külső értékelés talán a legjobb garancia arra, hogy a döntéshozók ne tévesszék szem elől a kritikai észrevételeket. Különösen a támogatások utólagos értékelésére kellene nagyobb gondot fordítani, amely a tanulságok összegzésével a jövőben nyújtandó támogatások hatásfokát is erőteljesen javíthatja.

Az előzetes értékelések legfontosabb törekvése elméletileg az, hogy a támogatások összes valószínű hatását lehetőség szerint előre jelezzék. Erre az ún. *teljes körű hatásvizsgálatra* történtek is erőfeszítések, az elért eredmények azonban nem eléggé kecsegtetőek ahhoz, hogy ezt a módszert a gyakorlatban ajánlani lehessen, mivel az ilyen típusú értékelés adatigénye meghaladja az elérhető információk körét.

A támogatások általános hatásainak értékelésekor több országban *makroszintű mo-*

dellek alkalmazására is sor került. Ez a módszer csak akkor vezet eredményre, ha a vizsgált támogatásoknak jelentős hatása van a kibocsátás, illetve az állami kiadások aggregált szintjére. A makroszintű modellekkel kapcsolatos fő probléma az, hogy e modellek általában keresletvezéreltek, ugyanakkor a támogatások főként a kínálatra gyakorolnak befolyást, s mivel e modellek a kínálati oldalt endogén változóként kezelik, nem alkalmasak a támogatások tényleges hatásainak értékelésére.

A támogatások utólagos értékelésére számos ország az ún. *változó hozzájárulás* vizsgálatokat alkalmazza. A módszer lényege, hogy megkísérli összehasonlítani a nyújtott támogatásoknak a gazdaságra gyakorolt tényleges hatását azzal a feltételezett állapottal, ami akkor következett volna be, ha nem kerül sor a támogatásra. A fő nehézséget e módszernél a „mi lett volna, ha” helyzet meghatározása jelenti. Ez ugyanis igen bonyolult kérdés, sokkal többet igényel egy egyszerű extrapolációnál, mivel a feltételezett állapot megismeréséhez pontosan el kell különíteni az időközben bekövetkezett váratlan események hatását az előrejelezhetőkétől, beleértve magának az állami szubvenciónak a következményeit is.

A jelenleg használt elemzési technikák közül a legkidolgozottabbak és legszélesebb körben használatosak azok az eljárások, amelyek költség–haszon elemzésen, illetve ennek különböző változatain alapulnak, s amelyek mind az előzetes, mind pedig az utólagos értékelésre alkalmazhatók. A költség–haszon elemzést – a felhasznált adatok bizonytalansága miatt – *érzékenységi vizsgálatnak* is kell követnie, ezeket azonban csak elvétele alkalmazzák.

A költség–haszon elemzésekkel kapcsolatos nehézségek között a jelentés készítői megemlítik, hogy az eljárás során kiszámítandó *árnyékárak* helyes megállapítása igen nehéz, mivel a kereslet–kínálat és a termelési tényezők rugalmasságáról igényel információkat, s e téren a tévedési lehetőség meglehetősen nagy. A helytelen árnyékárak kialakításával történő állami beavatkozás ugyanakkor ahelyett, hogy megszüntetné az érzékelt piaci torzulást, maga is hozzájárul ahhoz.

A gyakorlatban sok, a támogatások értékelésénél alkalmazott eljárás – implicit módon – magában foglalja a termelési tényezők árnyékárait. Például bármely olyan állami szubvenció, amely a foglalkoztatottság növelésére irányul – s ezért a tőkéhez képest a munka relatív költségeit kívánja megváltoztatni –, azzal a feltételezéssel történik, hogy a piacon ténylegesen kialakult relatív tényezőárak „nem helyesek”. Ennek megfelelően léteznie kell „helyes” árnyékáraknak, amelyek elérésére a támogatás irányul.

Hasonlóképpen nem könnyű a kibocsátás árnyékárát meghatározni, mivel sok olyan pozitív és negatív külső hatást kell ehhez valamiképpen számszerűsíteni, amelyek felmérése önmagában is nagyon nehéz. Jól példázza ezt a környezetet szennyező termelés esete, ahol az egészség, a tiszta levegő értékét kell tudni felbecsülni.

Igen gyakran problémát okoz a költség–haszon elemzések alkalmazásánál a *várákozások* megfelelő kezelése is. Az „ésszerű várákozások” elvén alapuló közgazdasági iskola például megkérdőjelezi a piaci torzulások korrigálásának lehetőségét. Ezen elmélet szerint a termelési tényezők bármilyen árnyékértékével számoló beavatkozás csak újabb torzulásokhoz vezethet a piacon, ahelyett hogy a meglevőket korrigálná. Az „ésszerű várákozások” hipotézise ugyanakkor nem állítja, hogy az árnyékárakat sohasem lehetne használni. Váratlan események ugyanis hirtelen megváltoztathatják a

termelési tényezők árait, illetve a közbenső termékek költségeit, s ekkor az állami beavatkozás ideiglenesen megkönnyítheti ezen változások kezelését. Ezekben az esetekben az állami beavatkozás értékelésénél az árnyékárak használata összhangban lehet az „ésszerű várakozások” elvével.

A jelentés hangsúlyozza, hogy az elemzések minősége végső soron a felhasznált adatok függvénye, függetlenül attól, hogy az értékelés milyen módszerrel történt. Ha az előrejelzés vagy bármely más információ jelentős bizonytalanságot hordoz, az elemzés eredményeinek érzékenységet ellenőrizni kell a bemenő adatokra.

Karsai Judit

A KIS- ÉS KÖZÉPÜZEMEK SZEREPE AZ NDK FELDOLGOZÓ IPARÁBAN*

A nagyobb teljesítményre képes gazdasági egységek létrehozására való törekvés az NDK iparában a kombinátok kialakításához vezetett. A belső koncentrációs folyamat a kombinátokban is végbement; több mint egyharmadával csökkent gyáregységeik, üzemek száma 1978 és 1982 között. A foglalkoztatottak száma üzemenként átlagosan 500-ról 800-ra, mintegy 60%-kal nőtt.

E folyamatok elemzése során megállapították, hogy az összevonások útján létrejött nagyobb gazdasági egységek önmagukban még csak a keretét adták meg a magas színvonalon szervezett termelésnek. Megkönnyítették a hatékony munkamegosztás kialakítását a speciális termékeket létrehozó egységek között, ami lehetővé tette a magas termelékenységet biztosító technika alkalmazását. A koncentrált anyagi és pénzügyi eszközök, valamint az ugrásszerűen megnövekedett gazdasági-technikai potenciál lehetővé tette, hogy a termelőhelyeket rövid időn belül átfogóan modernizálják. A vezetői és az adminisztrációs tevékenység centralizációján keresztül mód nyílt arra, hogy e tényezők is hatékony szerepet kapjanak a termelékenység fokozásában.

A gyakorlati tapasztalatok alapján azonban azt a következtetést is levonták, hogy ott, hol az adminisztratív jellegű összevonások egymástól aránylag távol eső üzemeket érintettek, a koncentráció és a centralizáció várható előnyei nem jelentkeztek. Általános tapasztalat volt az is, hogy a koncentrációs folyamat növekedését nem mindig követi a termelékenység növekedése.

Egyértelmű összefüggés esetén az NDK-ban lenne a legnagyobb a munkatermelékenység az iparilag fejlett országok között. Itt ugyanis az iparban dolgozók több mint 70%-a 1000-nél több főt foglalkoztató üzemben dolgozik, míg ez az arány 1979-ben az NSZK-ban 50,3% volt. Az USA-ban a munkahelyek 56%-át az 500 főnél kevesebbet foglalkoztató vállalatok teszik ki.

*Hensel, D.–Kuciak, G.: Zum Einfluss der Reproduktionsbedingungen auf die Rolle kleiner und mittlerer Betriebe und Betriebsteile in Kombinat der verarbeitenden Industrie. Wirtschaftswissenschaft, 1984, 3. sz.

Helytelen lenne figyelmen kívül hagyni, hogy a kis- és középüzemek termelési potenciáljának összevonása volt az árutermelés növelésének elsődleges eszköze, ami növekedést eredményezett a hatékonyság tényleges javítása nélkül. Az extenzív tartalékok kimerülése után nyilvánvalóvá vált, hogy felül kell vizsgálni a kombinátok üzemnagyság szerinti szerkezetét, ennek kapcsolatát a termelékenységgel. Bár 1971 után, a koncentrációs folyamat felgyorsulásával a munkatermelékenység növekedett, de egy bizonyos pont elérése után a termelékenység növekedése nem követte az üzemnagyság növekedését (1. táblázat).

1. táblázat

Az üzemnagyság és a termelékenység változása az NDK iparában
(átlagos évi növekedési ütem, %)

Időszak	Egy üzemre jutó foglalkoztatottak száma	Egy üzemre jutó bruttó termelés	Egy foglalkoztatott- ra jutó bruttó termelés
1951–55	7,2	17,8	9,8
1956–60	5,0	14,1	10,3
1961–65	2,6	8,4	5,4
1966–70	4,2	10,1	6,8
1971–75	8,2	13,9	5,2
1976–80	11,7	17,5	5,2
1981	16,7	21,5	3,7
1982	8,2	10,8	2,9

A megváltozott környezeti tényezők, keresleti és értékesítési viszonyok a belső és a külső piacokon nagyobb rugalmasságot és alkalmazkodóképességet kívánnak a vállalatoktól. E szempontból a kisebb gazdasági egységek élveznek előnyt. A specializációs folyamat további szakaszában a kombinátoknak úgy kell kialakítaniuk együttműködésüket a kis- és középüzemekkel, hogy a hatékonyság területén együttes eredményeik a legjobbak legyenek.

A kombinátok gyakorlati irányítása során törekedni kell arra, hogy az egyes üzemek megfelelő gazdasági önállósággal rendelkezzenek, tényleges felelősséggel bírnak a hatékonyság növelésében, a tervfeladatok teljesítésében és a pénzügyi alapok megteremtésében.

A *gépiparban* különösen nagy jelentősége van a kis- és közép-, valamint a nagyüzemek együttműködésének. A termelés gazdasági hatékonyságát nagymértékben a sorozatnagyság határozza meg, s az egyes üzemekben a megfelelő sorozatnagyság elérése sürgetően megköveteli a kis- és nagyüzemek közötti munkamegosztás kialakítását. A gépiparra az a jellemző, hogy egyre többféle terméket aránylag kis darabszám mellett kell előállítani, s ez a körülmény a kisüzemek jelentőségét növeli.

A gépipari termelés nagy részének előállítására képes kisüzemekkel szembeni igények a következők:

- a termelési program gyors cserélhetősége,
- rövid szállítási határidők,
- kedvező kapcsolat a felhasználókkal.

Sok kis- és középüzem azonban nem képes a feltételeknek eleget tenni, ami elsősorban annak tulajdonítható, hogy nem merik a szükséges mértékű specializációt vállalni termelési programjuk kialakítása során. Így a jövőben fokozottabban kell törekedni a kisüzem adta előnyök érvényesítésére, a nagyfokú rugalmasságra a termelés minden fázisában, a termelési folyamat áttekintésére, valamint a nagyobb gazdasági egységekkel való jó együttműködésre.

A könnyűiparban is nagymértékű koncentráció ment végbe az NDK-ban 1980 és 1982 között. Az üzemek száma 5000-ről 500-ra csökkent, ezek közül 400 ún. központilag vezetett kombinátnak minősül. A könnyűipari gyárak átlagos létszáma 830 fő, ami nagyobb, mint az ipari átlag, és nemzetközi összehasonlításban is kiemelkedő helyet foglal el az NDK könnyűipara üzemnagyság vonatkozásában. (Az NSZK textiliparában pl. 1981-ben átlagosan 180 fő volt az egy üzemben átlagosan foglalkoztatottak száma, a bőrfeldolgozó iparban 122 fő, a ruházati iparban 94 fő.) Az NDK-ban a könnyűipari ágazatok közül a legnagyobb koncentráció a textilalapanyag-gyáraknál tapasztalható. Ezen a területen 10 000 főnél többet foglalkoztató gyárak is vannak, de a konfekcióipari üzemek több mint kétharmada is 1000 főnél többet foglalkoztat. Ez annál is feltűnőbb, mivel a fejlett tőkés országokban a konfekcióiparban kis- és középüzemek dominálnak.

Nem elhanyagolható probléma, hogy a sűrűn változó divatirányzatok miatt a könnyűiparban kisebb szerepe van a közép- és hosszú távú tervezésnek. Ez egyben azt is jelenti, hogy az ipar egészétől nagyfokú rugalmasságot várnak, amit a rövid külföldi szállítási határidők is indokolnak. Ilyen körülmények között a kisüzemek technikai lemaradásukból fakadó hátrányukat ellensúlyozni tudják a rövid szállítási határidőkkel, kis sorozatnagyságukkal és az ezekből fakadó gazdasági előnyeikkel.

E lehetőségek alkalmassá teszik őket speciális igények kielégítésére belföldön és külföldön egyaránt. Az NDK szakemberei hangsúlyozzák, hogy a kisüzemek mellett ki kell használni a nagyüzemek olyan előnyeit, mint a tudományos-technikai színvonal emelésének képessége, a nagy termelőkapacitás, a gazdaságos sorozatnagyság kialakíthatósága, a munkaerő magas színvonalú kvalifikációja stb. Szorgalmazni kell továbbá a nagyüzemek belső specializációjának erősítését és az egyes termelőhelyek önállóságának növelését minden területen.

Veres Péter

ENERGIARACIONALIZÁLÁS A CSEHSZLOVÁK GAZDASÁGBAN*

Csehszlovákiában a fűtőanyag- és energiafelhasználás ésszerűsítését célzó állami programot 1972-ben dolgozták ki először, és azóta az ötéves tervek irányelveivel összhangban a programot mindig megújítják, új elemekkel bővítik. A nemzetközi vizsgálatok alapján megállapítható, hogy bár Csehszlovákiában az energiaigényesség fokozatosan csökken, az ország továbbra is a legtöbb energiát felhasználó gazdaságok egyike mind az egy lakosra, mind a megtermelt egységnyi nemzeti jövedelemre jutó energiafelhasználást tekintve.

Az 1973 utáni időszakban Nyugat-Európa és Észak-Amerika országaiban a társadalmi termék egységnyi növekményéhez felhasznált energia mennyisége a megelőző (1960–1972-es) időszakhoz képest csökkent, míg ez a mutató az európai KGST-országokban és Dél-Európában nőtt. A KGST-országokban az energiafelhasználás növekedését — a népgazdaságok adott szerkezete, az állóalapok műszaki-gazdasági paramétereire és az alkalmazott technológiák mellett — elsősorban a viszonylag gyors gazdasági növekedésre vezetik vissza. Kiemelik az energiafelhasználás szerkezetében az ipar viszonylag magas részarányát és az iparon belüli ágazatok nagy energiaigényességét. Csehszlovákia az egy főre jutó legmagasabb energiafogyasztású országok közé tartozik, s Magyarország, Ausztria, Franciaország és Japán színvonalát 50–80%-kal haladja meg, a szerzők számításai szerint.

A társadalmi termék energiaigényességének nemzetközi alakulását nem helyes csupán egyetlen mutató alapján vizsgálni. A bruttó nemzeti termék és a bruttó hazai termék energiaigényességi mutatói, illetve ezek számtani középértéke megfelelőnek tűnik az összehasonlítás céljára. Ha Csehszlovákia energiaigényességét 100-nak tekintjük, akkor az említett mutató a kiválasztott országokban a következő értékeket adja: az NDK-ban 92, Magyarországon 76, az NSZK-ban 55, Svédországban 50, Ausztriában 48, Franciaországban 46, Japánban 42.

A nemzetközi összehasonlítás alapján Csehszlovákia helyzete a gazdaság energiaigényességét tekintve kedvezőtlenebb, mint ahogy az az egy lakosra jutó energiafelhasználás mutatójával jellemezhető. Ennek sok oka van, amelyek közül a szerzők döntőnek tartják, hogy a tőkés országokban magasabbra értékelik a felhasznált energiát, és a tudomány–kutatás–termelés–felhasználás láncolatában jobb az innovációs lehetőségek kiaknázása. Természetesen fontos tényezőnek tekintik az ország természeti feltételeit, a gazdaság alacsony hatékonyságát és azt, hogy a fűtőanyag-, energia- és nyersanyag-felhasználás területén számos tartalék rejlik. A tanulmány szerzői a megoldás útját a munka termelékenységének és az állóalapok hatékonyságának emelésében, a termelésben felhasznált fűtőanyag és energia magasabbra értékelésében és a takarékoság minden területen való fokozásában látják.

Az első energiaracionalizálási program megvalósítására 1972 és 1975 között került sor. A fűtőanyag- és energiamegtakarítást célzó ésszerűsítési akciókat 10 termelő ága-

*Fiser, M.—Kubec, I.: A fűtőanyag- és energiafelhasználás ésszerűsítése Csehszlovákiában és Chomát, J.—Zeman, K.: Csehszlovákia és néhány fejlett ipari ország gazdaságának energiaigényessége (Plánované Hospodárství, 1984. 3. sz.) című cikkek alapján.

zatban hajtották végre. Konkrétan meghatározták a szükséges gazdasági eszközöket és intézkedéseket, így pl. szorgalmazták a félvezető-technika alkalmazását, a 110 és 200 MW-os blokkokkal rendelkező villamos erőművek hatékonyságának fokozását, a hulladékhő hasznosítását stb. Az 1975-ben elért megtakarítás 6,8 millió t fűtőanyag-egyenérték volt a tervezett 4,5 millió t-val szemben.

Az 1976 és 1980 közötti időszakra kidolgozott programban a jóváhagyott műszaki és gazdasági intézkedések átfogták az ipari termelést, a szállítást, a mezőgazdaságot és a kommunális területet is. A megtakarítás szempontjából döntő jelentőségű akciókat az állami terv tartalmazta, és a feladatok lebontásával biztosították azok teljesítését. A népgazdaság energiaigényességének csökkentését célzó új kapacitások létesítését is előirányozták. Az akciók előkészítésébe és végrehajtásába 1978-tól pótlólag a tanácsi irányítású szférát bekapcsolták. A tényleges megtakarítás 1980-ban (1975-höz viszonyítva) 12,7 millió t fűtőanyag-egyenérték volt a tervezett 10,4 millió t-hoz képest. Az 1972 és 1980 között megvalósított állami ésszerűsítési programok 21,4%-kal csökkentették a csehszlovák gazdaság energiaigényességét.

Az 1981–85-ös évekre jóváhagyott állami célprogram az ésszerűsítés egész folyamatának meggyorsítását tűzte ki célul. A munkák előkészítésekor kiemelt figyelmet fordítottak az energiatakarékosabb technológiák bevezetésére, az új, nem hagyományos és a másodlagos energiaforrások felhasználására, a jobb minőségű és kevésbé energiaigényes termékeket tartalmazó termelési struktúra kialakítására, a gazdaság energiaigényességének csökkentésére és a nem termelő szféra megtakarításaira. A program megvalósításához szükséges kormányintézkedések alapján az üzemanyagra következetes elosztási (egyes vállalatoknál utalványozási) rendszert vezettek be. A kőolajtermékek kiemelt felhasználóinak az előírt határ túllépése esetén pótlólagos befizetéseket kell teljesíteniük. Ez a fűtőolaj és a petróleum esetében a nagykereskedelmi ár ötszöröse, míg autóbenzin és benzin esetén a kiskereskedelmi ár háromszorosa. (Korábban már a villamos energia, a hőenergia és a fűtőgáz túlfogyasztását szankcionálták.) Ugyanakkor a felhasználható bérvolume megtakarítások esetében növelhető, de az előírt keretszámok túllépésekor csökkenthető. Intézkedések születtek a dolgozók anyagi ösztönzésére is, amellyel összefüggésben kiválasztották azokat a vállalatokat, ahol a felhasznált fűtőanyag és energia mutatóját egyrészt a tervteljesítés egyik értékelési szempontjaként veszik figyelembe, másrészt az igazgatók és helyetteseik évi premizálásához alkalmazott mutatórendszer részének tekintik. A program 1985-re 14,56 millió t fűtőanyag-egyenérték megtakarítását tűzte ki célul (1980-hoz viszonyítva). Az ésszerűsítési akciókra beruházási ráfordításként 10 milliárd koronát irányoztak elő. Az első három évben a kitűzött célokat túlteljesítették, s így *1982-ben az elsődleges hazai energiahordozók felhasználása az 1978-as szintre csökkent.*

A VIII. ötéves terv és az 1995-ig szóló fejlődési elképzelésekkel kapcsolatban a fűtőanyag-, energia- és üzemanyag-takarékosság társadalmi vizsgálatának, valamint az állami célprogram végrehajtásának eredményeit 1983 májusában értékelte a csehszlovák kormány. A társadalmi vizsgálat nem egyszeri akciót jelent, hanem a dolgozók folyamatos mozgósítását és rendszeres törekvését a gazdaság energiaigényességének csökkentése érdekében. A határozat szerint a racionalizálás feladatainak fő eszköze az állami terv marad. Az energetikai gazdaság tervezésének kiindulópontja minden szinten a tervszerű energiamérleg lesz, amely különböző energiafajták szerint figyelembe veszi az energiaigényességre ható pozitív és negatív tényezőket.

A racionalizálási intézkedések megvalósítását az anyagi érdekeltség révén is elősegítik. A program fő célkitűzései:

- a fűtőanyagok és energiahordozók árát fokozatosan emelni, az arányokat pedig módosítani kell annak érdekében, hogy azok a tényleges ráfordításokat fedezzék, és előmozdítsák a takarékossgot (ennek szellemében 1984. január 1-i hatállyal felemelték a fűtőanyagok és az energiahordozók nagykereskedelmi árát);

- a termelés növelése mellett fűtőanyag- és energiamegtakarítást elérő termelő-szervezeteknek lehetőséget kell adni arra, hogy maguk rendelkezhessenek a megtakarítás összegével;

- a jobb energiahasznosítású, illetve a kevésbé energiaigényes termékekre előnyösebb áralkalítási és forgalmi adózási rendszert kell érvényesíteni;

- kettős árrendszert kell bevezetni az energiafelhasználást befolyásoló termékekre, azaz a szállító (termelő) magasabb áron értékesíthessen, míg a felhasználó alacsonyabb áron vásárolhasson (a különbséget az állami költségvetés fedezze);

- a költségvetés a fűtőanyag- és energiamegtakarítást célzó berendezések beszerzéséhez és az állami programmal kapcsolatos beruházások finanszírozásához nyújtson átmeneti beruházási támogatást, míg az egyedi felhasználók részére (energiagazdaságos készülékekre) biztosítson célhiteleket.

A program energiaracionalizálási feladatai két nagyobb csoportra bonthatók. Az elhatárolás alapja az, hogy az éves fűtőanyag- és energiamegtakarítás meghaladja-e a 2000 t fűtőanyag-egyenértéket, és a beruházási ráfordítások 10 millió korona felett vannak-e. Az egyik csoportba így az állami feladatok tartoznak, amelyeket a program egyenként, az állami terv kötelező feladataként sorol fel, megjelölve a végrehajtásért felelős központi szervet. A másik csoportba tartozó feladatok megvalósításáért teljes egészében a minisztériumok a felelősek.

Az egyes ésszerűsítések csak akkor kerülhetnek be a programba, ha az előzetesen elvégzett hatékonysági elemzés ezt indokolja. Ennek elbírálása és az akciók rangsorolása annak alapján történik, hogy az új vagy a felújított energiaforrás termelési egységének mekkora a ráfordítása a megtakarított energia-, illetve fűtőanyagfajta árához képest. A kidolgozott komplex hatékonysági mutató számlálójában az ésszerűsítés egy-szeri ráfordításai (figyelembe véve a létesítményhez kapcsolódó nem termelő eszközök és a beruházás gazdasági hatékonysági koefficienseit) és a fűtőanyag- és energiaráfordítások nélküli üzemeltetési költségek változása szerepel. A nevező a különböző fűtőanyagok egy év alatt bekövetkező összesített ráfordításának változását tartalmazza, nem feledkezve meg a fűtőanyagok kimerülési koefficienséről sem. A mutató szerint viszonylag kedvezőtlenebbül értékelt ésszerűsítések megvalósulhatnak a programon kívül, s a programba csak az általuk elért eredményt kell beállítani. A létesítmények tervdokumentációjának elkészítésére egyszerűsített eljárás alkalmazását fogadták el, amely lehetővé teszi, hogy a dokumentációt csak a szükséges mértékben, sőt a 10 millió korona alattiaknál csak magát a projektumot dolgozzák ki.

Sárkány Péter

SZAKIRODALOM

DÁNIEL TAMÁS: A PIAC A GAZDASÁGIRÁNYÍTÁS SZOLGÁLATÁBAN*

A szocialista gazdaság kialakulása óta néz szembe a piac kihívásával. A postaüzem mintájára megszervezni kívánt, piac nélküli gazdaságról hamar kiderült, hogy olyan tényezők is hatnak benne, amelyeket egy központi irányítás nem tud teljes egészében befolyásolni. Ezek a jelenségek előbb-utóbb a közgazdászok figyelmét is felkeltették, és azóta is sokat tárgyalt és vitatott kérdés a piac szerepe, funkciói, törvényszerűségei a szocialista gazdaságban. A gondolkodás egyik fő iránya, amelyhez Dániel Tamás posztumusz könyve is tartozik, az, hogy miként lehet a mindenképpen jelenlevő piaci mechanizmusokat a gazdaságirányítás szolgálatába állítani, annak egyik eszközévé tenni.

A kérdés kutatója két, egymástól eltérő vizsgálati módszereket alkalmazó tudományterület határán mozog: a különböző „tisztá” piaci elméletek és a szocialista gazdaság irányítására vonatkozó (elsősorban a gyakorlat tényeit rendszerező) irodalom eredményeit egyaránt fel kell használnia, miközben azt sem szabad figyelmen kívül hagynia, hogy ezen a határterületen is születtek már jelentős eredmények. Dániel Tamás vizsgálódásainak fő iránya a szocialista gazdaság hazai történetének, elsősorban az elmúlt másfél évtized eseményeinek kritikai értékelése a piac és a gazdaságirányítás kapcsolata szempontjából, továbbá figyelemre méltó javaslatok kidolgozása, elsősorban a gazdaság szervezeti rendszerének továbbfejlesztésére.

Ennek megfelelően nem válik el egymástól élesen a piacról és a tervezésről szóló fejezetekben a két témakör, a gazdasági mechanizmusok és a fogalmak tisztázása inkább a gyakorlati megközelítés, mint az elvont absztrakciók síkján mozog.

Az egész könyvön végigvonul a kereslet és a kínálat egyensúlyának vizsgálata. A szerző megállapítja, hogy a szocialista gazdaságot hosszú időn keresztül a tartós túlkínálat jellemezte, ami egyebek mellett a piaci hatások érvényesülésére is kedvezőtlenül hatott. Ezen a területen a fő feladatnak az ésszerű (azaz kismértékű) túlkínálat megteremtését tartja, amit „hosszabb időszak szívós munkájával” a 80-as évek második felére elérhetőnek vél (42. old.). Ez a változás számos területen a legkedvezőbb szabályozási lehetőséget nyújtáná azáltal, hogy megszűnne a vevők kiszolgáltatott helyzete, és a verseny hatékonyabb termelésre ösztönözne.

Nem teljesen világos azonban, hogy miként lehetne megvalósítani az ésszerű túlkínálatot. Az erre vonatkozó javaslatok (58–63. old.) lényege egy arra alkalmas kormányzati szerv piacfelügyeleti funkcióval való felruházása, amely áruhiányok fellépése esetén megtenné a szükséges kezdeményező lépéseket a belföldi termelés vagy az import megszervezésére. Ezek az intézkedések azonban csak felszíniek lehetnek. Nyilvánvaló például, hogy csak a kisszámú termék esetében fellépő nem túl nagy hiányok esetén alkalmazható, egyebek mellett erőforrás- és egyensúlyi korlátok miatt. Az is

*Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 292 old.

kétséges, hogy a piacfelügyeleti funkció gyakorlása önmagában elég-e a szocialista gazdaságban történelmileg kialakult túlkéréslet (37–38. old.) megszüntetésére. Ezen a ponton nem ártott volna szervezesebben beilleszteni az egyébként nagyon széles irodalmi anyagra támaszkodó műbe a Kornai János nevével fémjelzett hazai kutatások néhány eredményét. Így arra is fény derülhetett volna, hogy a túlkínálat megteremtésének akadályai mai gazdaságunk mélyen húzódó, intézményesült jellegzetességeiből fakadnak, és megszüntetésük csak a szervezeti és intézményi rendszer jelentős változtatásával képzelhető el.

Az első fejezet második felében bontakozik ki az a kép, amelyet a szerző a piaci törvényszerűségeket felhasználó gazdasági irányításról, illetve annak kívánatos jellegzetességéről rajzol. Megállapítja, hogy a világon ma már csak vegyes gazdaságok vannak, amelyekben egyaránt megtalálhatók a tervezés és a piac elemei, és például az árak alakulása sehol sem teljesen szabad, mert a piac nem képes spontán módon elérni az életkörülmények javítását (75–76. old.). Ebből azt a következtetést vonja le, hogy „a piaci gazdálkodás céljait kívülről kell a rendszerbe bevinni”, mert a piac azokhoz a természeti erőkhöz hasonló, „amelyek akadálytalan működés esetén rombolólag hatnak, de ugyanezek az erők kordába fogva az emberiség előrehaladásának eszközéül szolgálnak”. A piaci erőknek ez a sajátos, egyéni, a klasszikustól eltérő értelmezése végigvonul a terv–piac kapcsolat részletes kifejtésén.

A koncepció értelmében a piaci mozgástörvényeket felhasználó irányítás a piac segítségével elérhető célokat tűz ki, és a piaci szereplők elfogadják a saját céljaikkal összeegyeztethető szabályozást (75–76. old.). Az 1980 óta alkalmazott ármechanizmus működtetését is hasonló gondolatok hatják át. Természetes jelenség, hogy az egyes iparágakban eltérő módon kell képezni az árakat, de a túlnyomóan monopolárakat érvényesítő piac és a „művi” elemek nagy száma torzulásokhoz vezet. Nem helyes az iparágak sorsát a tőkés piac pillanatnyi helyzetéhez igazítani, de ugyanakkor az irányító szerveknek kerülniük kell a „megértő magatartást” a nehéz helyzetben levő vállalatokkal szemben. Ez ugyanis ellentétes a meghirdetett elvekkel, és a vállalatok nem a piaci munka javításával, saját erőik jobb kihasználásával jutnak el a kibontakozáshoz, hanem a központi szervekkel való alkudozás árán (83–84. old.). Ez az eszmefuttatás is a már idézett következtetésekhez vezet: létre kell hozni az áruskála széles frontján az ésszerű túlkínálatot, ami kedvező hatással lenne a piaci erők működésére.

A tervezésről szóló második fejezet főbb gondolatainak ismertetését érdemes annak, a szerző korábbi gondolatmenetébe illeszkedő „tételnek” az idézésével kezdeni, amelyik a terv és a piac kapcsolatát határozza meg. Eszerint a terv és a piac interdependenciája leegyszerűsíthető megállapítás, amennyiben „bizonyos körülmények között a terv a piac háttérbe szorításával irányítja az újratermelés folyamatát (ti. szükség idején); ellentétes körülmények között viszont a piac szabályozása válik a terv lényegi funkciójává (ekkor már felesleges az utasítás)” (106–107. old.). A tétel második felének megvalósulására vonatkozó összefüggések kifejtésével a szerző továbbra is adós marad, így inkább a háttérbe szoruló piac időszakának jellegzetességeiről találhatunk érdekes megállapításokat.

Ezek közül érdemes kiemelni a tervezés korlátairól írottakat, az állami beavatkozást szükségessé tevő körülmények leírását, valamint az irányító szervek és a vállalatok közötti felelősségmegosztás korántsem egyértelmű gyakorlatának kritikai értékelé-

sét. Bizonyára sokakból fog helyeslést kiváltani az a megállapítás (128–129. old.), hogy előrehaladásunk záloga nem egyszerűen a centralizálás vagy a decentralizálás irányába való elmozdulás, hanem a piac és az értékkategóriák megfelelő alkalmazása. Eből a szempontból is fontos a tervgazdálkodás hatáskörébe tartozó feladatok mind pozitív, mind negatív irányú körülhatárolása.

A könyv harmadik és negyedik fejezete a gazdaságirányítási és a szervezeti-intézményi rendszerrel foglalkozik. Aligha kell magyarázni ezeknek a kérdéseknek a különös aktualitását, hiszen éppen e területek továbbfejlesztése a nagyon közeli jövő egyik fontos feladata. Így különösen fontos tanulságokkal szolgálhat az 1968-as reformot követő megtorpanás és visszarendeződési folyamat elemzése és az azóta hozott szervezési intézkedések értékelése. Ezek a fejezetek számos javaslatot is tartalmaznak, amelyek közül érdemes kiemelni a következőket. Nem szabad erőltetni az ágazati irányítás koncepcióját, mert ez szükségképpen gyakran kerül ellentmondásba a termelés „természetes” szervezetével. A tulajdonosi funkciókra épülő felügyeleti szervek feladatai lennének az ipari és kereskedelmi vállalatok alapítása, összevonása és megszüntetése, a vállalatok lehetőségeit meghaladó kutatási-fejlesztési, valamint piackutatási feladatok elvégzése, a KGST-kapcsolatok alakítása és a gazdálkodás ellenőrzése tulajdonosi szempontból, de nem lenne feladatuk a közvetlen, operatív vállalatirányítás és a közvetítés az országos irányító szervek és a vállalatok között.

Érdekesekek a funkcionális és az ágazati irányítás megkülönböztetéséről, a tervezés és a gazdaságirányítás szétválasztásáról, valamint a létrehozandó vállalati típusokról írt gondolatok is. Végül a szerző következtetései közül talán azt érdemes megemlíteni, amely szerint a verseny nem mindig piaci, és kedvező hatásait csak akkor fejti ki, ha a fogyasztók igényeinek jobb kielégítéséért folyik és nem a felettes szervek által nyújtott kedvezményekért.

Összefoglalóul megállapíthatjuk, hogy Dániel Tamás könyve a gazdasági irányítás aktuális kérdéseivel kapcsolatos megállapítások, ötletek, javaslatok gazdag tárháza, és értékes hozzájárulás a sok nyitott kérdést tartalmazó terv–piac problémakör vizsgálatához.

Káltay László*

CSIZMADIA ERNŐNÉ A VÁLLALATI STRUKTÚRA ÚJ VONÁSAI AZ ÉLELMISZER-GAZDASÁGBAN**

A gazdaságunk szervezeti rendszerével foglalkozó, az elmúlt években megélenkülő kutatások eredményeit publikáló írárok sorában fontos és színvonalas tanulmány Csizmadia Ernőné könyve. A szerző az agrárgazdasági kutatásokban szerzett széles körű tapasztalatok alapján vizsgálja a vállalatok szervezeti felépítését és működését.

* Az Ipari Minisztérium Ipargazdasági Intézetének munkatársa.

** Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 295 old.

talataira építve írásával arra vállalkozott, hogy átfogó képet nyújtson a hazai élelmiszer-gazdaság szervezeti struktúrájának fejlődéséről, mai helyzetéről és e szervezeti struktúra alakításának fő feladatairól, tendenciáiról.

Ez az agrárgazdasági szakkönyv nemcsak az agrárszakemberek számára foglal össze fontos ismereteket. Élelmiszer-gazdaságunk irányítási rendszerének egyik elemét, a vállalati struktúrát, ennek sajátosságait, fejlődését és új vonásait elemezve a tanulmány egész gazdaságirányítási rendszerünk fejlesztéséhez is segíti általánosítható tapasztalatok levonását. A magyar élelmiszer-gazdaság vállalati struktúrájának fő vonásai nemcsak azért lehetnek figyelemre méltóak az ipar, az iparpolitika számára, mert az élelmiszer-gazdaság egyik eleme, az élelmiszeripar maga is a feldolgozó ipar részét képezi. Agrárpolitikánk elmúlt évtizedekben elért sikerei mögött minden bizonnyal több olyan tapasztalat halmozódott fel, amelyek az iparral foglalkozó szakemberek érdeklődésére is számot tarthatnak. Ez különösen érvényes lehet a szervezeti rendszerre vonatkozóan, hiszen a mezőgazdaság szervezeti struktúrája az iparétól lényegesen eltérő irányokban és feltételek között formálódott, és több olyan tendenciát mutatott, amelyeket az ipari szervezet alakítása során napjainkban az iparban is kívánatosnak látunk.

A szerző az első fejezetben áttekinti a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari vállalatok fejlődését befolyásoló *társadalmi és anyagi feltételrendszer* fő elemeit. Összefoglalja a társadalmi-gazdasági feltételek, az emberi tényező, a tudományos technikai haladás, a termelés növekedésének és szerkezetének és a gazdaságirányításnak azokat a fő tendenciáit, amelyek az elmúlt évtizedekben meghatározták a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari vállalatok fejlődését, fejlődését.

A könyv további fejezetei külön-külön foglalkoznak az élelmiszer-gazdaság szervezeti rendszerének egyes elemeivel, az *élelmiszer-ipari vállalatokkal, az állami gazdaságokkal, a mezőgazdasági termelőszövetkezetekkel, a háztáji és kiegészítő gazdaságokkal és a vállalati társulásokkal*. Az egyes fejezetekből átfogó képet nyer az olvasó az élelmiszer-gazdaságban működő különböző szervezettípusok fejlődésének fő állomásairól, az egyes szervezettípusoknak a szervezeti rendszer egészében elfoglalt, időben általában változó helyzetéről, a szervezettípusok fejlődésében várható új tendenciákról, ezeknek az új tendenciáknak a kibontakozásához szükséges feltételekről. Az élelmiszer-gazdaság szervezeti rendszerében helyet foglaló szervezettípusok külön-külön történő tárgyalása ugyanakkor nem szorítja háttérbe e szervezettípusok kapcsolatrendszerének sokoldalú bemutatását.

A szerző fontos érdeme, hogy a vállalati struktúra egyes elemeinek vizsgálatát történeti megközelítésben és a gazdaságirányítási rendszer egészébe ágyazva viszi végig. Az élelmiszer-gazdaság szervezeti rendszerének legújabb tendenciáit értékelve rendre kitér a vitatott kérdésekre, ugyanakkor mindig egyértelmű állásfoglalásokkal és javaslatokkal lép az olvasó elé. Bár a könyv elolvasása után részletes és végül is teljes körű képet nyerhetünk a hazai élelmiszer-gazdaság szervezetének mai helyzetéről és a vállalati struktúra jövőbeli fejlődésének útjai is jól kirajzolódnak, ez a kép nem vált teljessé, a magyar utak és megoldások nemzetközi összehasonlítása, úgy tűnik, már nem fért e könyv kereteibe. Az élelmiszeripart kivéve a szerző alig nyújt tájékoztatást az élelmiszer-gazdaság szervezetének alakulásában mutatkozó nemzetközi tendenciákról, holott ezek minden bizonnyal segítették volna a vállalati struktúra fejlődésének és helyzetének pontosabb értékelését, a szervezetfejlesztés irányával kapcsolatos új utak tisztázását, a javaslatok alátámasztását.

Az iparral ellentétben az élelmiszer-gazdaság szervezeti rendszerében a 70-es években is jelentős átalakulás, változás ment végbe. A mezőgazdaság szervezeti rendszere az ipar szervezeténél rugalmasabban alkalmazkodott a társadalmi és gazdasági környezethez, a szervezeti rendszer folyamatosan változott, formálódott. Élelmiszer-gazdaságunk vállalati struktúrájának legfőbb jellegzetessége a *sokszínűség*, *sokrétűség*, a különböző szervezeti formák egymás mellett élése. Ez a sokszínűség a tulajdonformák és a gazdálkodó egységek mérete tekintetében egyaránt megmutatkozik, és az élelmiszer-gazdaság szervezetét a vállalatok közötti társulások, valamint a vállalatokon belül kialakított különböző típusú egységek tovább gazdagítják.

Az élelmiszer-gazdaság szervezeti sokszínűsége nemcsak a vállalati struktúrában, de a vállalatok tevékenységi szerkezetében is megjelenik. A mezőgazdasági nagyüzemek tevékenységét sokoldalúság jellemzi, a nagyüzemek túlnyomó többsége sok üzemágú mezőgazdasági termelést folytat, és termelésüknek 1980-ban 20,5%-át az alaptevékenységen kívüli – ezen belül jelentős mértékben ipari – tevékenységek adták. Bár a könyvben többször is megjelennek az ipari termelés jelentős arányaival és növekedésével kapcsolatos megállapítások, de a mezőgazdasági üzemek ipari tevékenységének hatásaival, kérdőjeleivel kapcsolatban az összefoglaló helyzetképpel és állásfoglalással adós maradt a szerző.

A könyv fontos tanulsága, hogy a szervezeti formák sokszínűségének megtartása, illetve megteremtése agrárpolitikánk sikerének egyik fontos pillére volt a múltban, és a jövő sikereit is e szervezeti sokrétűség fenntartása, erősítése alapozhatja meg. A szerző következetesen szemben áll azokkal a nézetekkel, amelyek a tulajdonviszonyok és a méretek tekintetében uralkodónak, egyedül kedvezőnek vagy magasabb rendűnek minősítenek egyes szervezeti típusokat. Hangsúlyozza, hogy a megfelelő szervezeti formát a gazdasági célok, feladatok függvényében kell kiválasztani, és a különböző gazdasági célok és feladatok betöltését különböző szervezettípusok szolgálhatják a leg-eredményesebben.

Az *élelmiszeripar* vállalati struktúrájának alakulására – az iparban általános – túlzott szervezeti centralizációra irányuló törekvések nyomták rá a bélyegüket. A 60-as és a 70-es évek elején két szakaszban megvalósított összevonások eredményeként a 70-es években az élelmiszeripar tíz legfontosabb szakágazatában egy-egy tröszt, további három szakágazatban egy-egy országos nagyvállalat centralizálta a gazdálkodó szervezeteket. Az állami élelmiszeriparnak ez az erős centralizációja a 80-as évek elején több tröszt felbontásával – kezd feloldódni. (A trösztök megszüntetését követő helyzettel, a decentralizáció tapasztalataival a szerző nem foglalkozik, ebben valószínűleg közrejátszik, hogy a könyv 1982-ben került nyomdába.)

A szerző bemutatja az állami élelmiszeripar erős szervezeti centralizációját megalapozó egyoldalúnak bizonyult nézeteket és a tröszt, a sok telepes vállalati rendszernek a feldolgozó ipar más ágazataiból is jól ismert működési problémáit. Meggyőzően bizonyítja azt a következtetést, hogy az élelmiszeripar területén is a szervezeti sokszínűségre, a különböző méretű vállalatok tevékenységének ésszerű kombinálására kell törekedni.

Az élelmiszeriparban a szervezeti koncentráció – a nemzetközi összehasonlítást is figyelembe véve – nem alakult olyan szélsőségesen, mint az ipar sok más ágazatában. A tanácsi vállalatok és a mezőgazdasági üzemek élelmiszer-feldolgozó tevékenysége je-

lentős arányban képviseli a kis szervezeteket a szervezeti struktúrában. E kis szervezetek támogatását a szerző fontos gazdaságpolitikai feladatnak tekinti. Felveti, hogy az élelmiszer-ipari kistermelés szervezése, segítése az élelmiszeripar nagyvállalatainak feladatát képezhetné.

Az élelmiszeripar jelentős területein a népgazdasági terv nagyfokú determinációja érvényesül, ami szűkíti a piaci hatások szabályozó szerepét, és fokozza a vállalati gazdálkodás tervvégrehajtó jellegét. Ezekben helyénvaló a trösztök működése — állapítja meg a szerző. Felhívja a figyelmet azonban arra, hogy ez esetben is az irányítási funkciók a minisztérium feladatát képezik, a trösztöket gazdálkodó szervezetként és nem középírányító szervként kell működtetni.

Az élelmiszeripar vállalati struktúrájának fejlesztésében a szerző nagy jelentőséget tulajdonít a vállalati önállóság növelésének. A vállalatok önfinanszírozó képességének erősítését, az árrendszer kötöttségeinek mérséklését, a szabályozók stabilitását a vállalatok gazdasági önállóságának megteremtésében, a vállalati struktúra hatékony működésének biztosításában egyik kulcskérdésnek tekinti.

A mezőgazdaság vállalati méretstruktúrájával kapcsolatban a szerző hangsúlyozza, hogy agrárfejlődés alappillérei a nagyüzemek. Ezek mellett, ezekre épülve működtek, kapnak teret a kisvállalkozások. A nagyüzemi termelés meghatározó jelentőségét kiemelve a szerző rámutat arra, hogy az állami gazdaságok és a termelőszövetkezetek méretstruktúrájában végbement erőteljes centralizáció egyértelmű előnyeit sem a jövedelmek alakulása, sem a termelés koncentrációjának fejlődése nem bizonyítja. Ez első sorban a jövőre jár fontos tanulsággal: a nagyüzemek összevonását (és szétválasztását) a termelési koncentráció fokozásának valódi lehetőségeit szem előtt tartva ésszerű kezdeményezni. A jelenlegi szervezeti struktúra hatékony működéséhez, mint fontos feltélt, a szerző kiemeli a vállalati önállóság és a vállalkozási készség jobb anyagi megalapozását, ami a szabályozók módosítását teszi szükségessé.

A szerző jelentős teret szentel a mezőgazdasági kisüzemek jelenlegi és jövőbeli szerepének tárgyalására. Foglalkozik a kisvállalkozások jelentőségével (1980-ban 1,5 millió kistermelő a növénytermelésben 26, az állattenyésztés 48%-kal részesedett a mezőgazdasági termelésből), rámutat e kisvállalkozások fejlődésének társadalmi összefüggéseire is. Jól érzékelteti, hogy a kistermelés fejlődését a politikai, társadalmi környezet mellett elsősorban a nagyüzemekkel kialakított szervezett munkamegosztás, kooperáció táplálja. Egyértelműen állást foglal e kisgazdaságok közvetett eszközökkel való támogatása, fenntartásuk, bővítésük mellett.

Az ipar szervezeti rendszerét ismerő olvasó számára különösen érdekesek a könyvnek azok a részei, amelyek a mezőgazdasági üzemek társulásaival és a mezőgazdasági üzemek belső struktúrájával foglalkoznak. A vállalatok közötti együttműködés és a vállalati belső mechanizmus szervezeti formáit tekintve a mezőgazdasági vállalatok számos olyan tendenciát valósítottak meg, amelyek iparunkban ma még hiányoznak, és amelyeket az iparpolitika napjainkban az ipar szervezeti fejlődésében is kívánatosnak ítél.

A könyv bemutatja az élelmiszer-gazdaságon belüli társulások jelentős szerepét az élelmiszer-gazdaság fejlődésében. (1981-ben a termelőszövetkezeteknek mindössze 5%-a nem vett részt valamilyen társulásban, összesen 892 társulás, 73 termelési rendszer működött.) Az élelmiszer-gazdaságban működő vállalati társulások, integrációk igen változatos formát mutatnak (gazdasági, külkereskedelmi, kutatás-fejlesztési társa-

ságok, önálló közös vállalatok, betéti társulások, egyesülések, termelési rendszerek). Ezek tevékenysége révén, a közös érdekeltségi talaján, javul, hatékonyabbá válik a vállalatok közötti horizontális és vertikális együttműködés, aminek előnyei a vállalatokon belül és az egész ágazat szintjén is jelentkeznek.

Ezek a vállalati együttműködési formák igen változatosak. A formai változatosság lehetőségének fenntartását a szerző igen fontosnak ítéli, hiszen ez biztosítja az együttműködés célszerűbb szervezeti kereteinek megteremthetőségét. A jelenleg működő társulások elsősorban a mezőgazdaságon belül jöttek létre. A jövőben szükségesnek látszik az ipar, illetve a kereskedelem fokozódó bekapcsolódása a vállalati integrációkba. Ennek mai akadályait elsősorban az iparban mutatkozó – a hiánygazdálkodás körülményeiből adódó – alacsony érdekeltségben látja a szerző.

A mezőgazdasági üzemeken belül az utóbbi években erősödik a dolgozók közvetlen érdekeltségét, vállalkozási készségét fokozó érdekeltségi, vállalkozási formák szerepe (szakcsoportok, gazdasági munkaközösségek, átalányelszámolásos rendszer). A szerző több konkrét esetet is említ e szervezeti megoldások kedvező hatásait bizonyítva. Fontos tanulságként hangsúlyozza, hogy a jelenlegi bérszabályozás a vállalati kezdeményezésekben szűk határok közé szorítja a vállalkozási készség kibontakozását, fékezi a teljesítményarányos jövedelmek következetes kialakulását.

A könyv leglényegesebb, az élelmiszer-gazdaság körén kívül mutató tanulsága végül is két gondolatban foglalható össze. Az élelmiszer-gazdaság – ezen belül a mezőgazdaság – szervezeti rendszerének fejlődése, sajátos vonásai egyrészt arra hívják fel a figyelmünket, hogy a sokszínű, változatos szervezettípusokból felépülő szervezeti struktúra fontos feltétele és segítője a gazdaságpolitikai célok sikerének. Csak sokszínű, változatos szervezeti rendszerben biztosítható a sokrétű gazdasági feladatok hatékony megoldása, a vállalati célok és a szervezeti keret összhangja. Másrészt a mezőgazdaság szervezeti fejlődése azt is nyilvánvalóvá teszi, hogy a rugalmas szervezeti rendszer, a megfelelő szervezeti struktúra kialakulása egy olyan folyamat, amelynek megvalósulása a vállalati önállóság, a vállalati kezdeményezések talaján bontakozhat ki eredményesen. A gazdaságirányítás feladata e folyamat helyes mederbe terelése, a vállalati kezdeményezések segítése.

Csizmadia Ernőné könyve emellett számos, az ipar szervezeti rendszerének fejlesztése szempontjából is érdekes konkrét tapasztalatot és ismeretet nyújt az egyes vállalati és vállalaton belüli szervezettípusok működésével, fejlődési kilátásaival és a szervezeti rendszer fejlődését elősegítő tennivalókkal kapcsolatban.

Bagó Eszter

O. T. BOGOMOLOV
A SZOCIALISTA ORSZÁGOK A NEMZETKÖZI MUNKAMEGOSZTÁSBAN*

Az ismert szovjet szerző e munkájában a KGST-tagországok gazdasági együttműködésének szinte minden vonatkozásával foglalkozni kíván. Ebből fakad a könyv legnagyobb érdeklődésre számot tartó sajátossága is, nevezetesen, hogy a vezető szovjet közgazdász nézetei széles palettán ismerhetők meg a KGST aktuális kérdéseit illetően. De ugyanebből származik a vele szemben felhozható legfőbb kritikai megjegyzés is, az egyes gazdasági jelenségekkel kapcsolatban a könyvben képviselt értéktételt, vélemény gyakran nem az összefüggések szisztematikus elemzésének eredménye.

A könyv oroszul 1980-ban jelent meg, így az 1970-es évek második feléig követhetete nyomon statisztikailag és az ebből leszűrhető megállapítások tekintetében is a KGST-vel kapcsolatos fejleményeket. Tekintettel arra, hogy éppen a 70-es évek második felétől gyorsultak fel a világgazdaságban és ezen belül a KGST-ben is a változások, egyes kérdésekben az idő túlmént a könyv megállapításain. Mindent összevetve azonban a könyv magyarra fordítása fontos és hasznos lépésnek tekinthető nemcsak azért, mert O. T. Bogomolovnak ez az első magyarul megjelent könyve, hanem azért is, mert megismerhető belőle egy vezető szovjet közgazdász szemlélete, gondolkodásmódja a KGST-tagországok külgazdasági kapcsolatait illetően.

A könyv 2 részben és 16 fejezetben tárgyalja a szocialista országok külgazdasági kapcsolatait. Az első rész középpontjában az egymás közti munkamegosztás, a második részben pedig a KGST-tagországok és a Szovjetunió harmadik piaci kereskedelme áll. Önmagában jelentős tény, hogy Bogomolov akadémikus a szocialista országok külgazdasági kapcsolatait világgazdasági aspektusból is közelíti, eleve kizárva, szemléletileg is elfogadhatatlannak tartva a KGST zárt, autark gazdasági közösségként vagy ilyen irányú törekvésként való megközelítését. Az, hogy a KGST-t a szerző a világgazdaság részeként szemléli, számos más kérdésben is meghatározza ítéletét (pl. a Bukaresti árelvvel kapcsolatban pozitív állásfoglalás vagy az importhelyettesítő politika elutasítása stb.).

Åz első rész néhány elméleti jellegű megállapítást és számos gazdaságpolitikai tárgykörbe vágó állásfoglalást tartalmaz. A következõkben elsõsorban a gazdaságpolitikai jellegű megállapításokról lesz szó, mert ezek információtartalma a KGST-vel kapcsolatban az 1980-as években felmerülõ problémák szempontjából is jelentõs.

A harmadik fejezetben a szocialista integráció kapcsán megfogalmazott a szerző egy olyan, a KGST immanens sajátosságának tartott tételt, ami minden további, a mechanizmuskérdéssel kapcsolatos állásfoglalását meghatározza. „A KGST-országok integrációja mindenekelõtt a termelésre orientálódik, elsõsorban az anyagi termelés szférájában valósul meg az egyeztetett tervfeladatok útján. Ebbõl következik, hogy a kereskedelem, amely az országok közötti kapcsolatok legelterjedtebb formája volt, származékos formává alakul át, és alárendelõdik a termelési együttmûködésnek” (56. old.). Ez az elméleti nézõpont magyarázza, hogy a szerző a továbbiakban nem lát alapvetõ problémákat a KGST-egyttmûködés pénzügyi rendszerében, és általában nem fektet jelen-

*Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó–Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1983, 365 old.

tős súlyt mechanizmuskérdésekre. Így a KGST-együttműködés kérdéseinek vizsgálatakor a termelési együttműködés, „a megoldandó műszaki-gazdasági problémák”, a szakosítások kerülnek a középpontba azok mechanizmusfeltételeinek hangsúlyozása nélkül.

E gondolatmenetnek megfelelően foglalkozik még ebben az elméleti jellegű fejezetben az export–import áruszerkezetének néhány főbb sajátosságával. A nyersanyagkérdések kapcsán leszögezi, hogy „a nyersanyagfajták kitermelése kapcsán már nem lehet figyelmen kívül hagyni azt a tényt, hogy a források korlátozottak és meg nem újíthatók. Egyszóval az országok fűtőanyag- és fémigényének kielégítése a nemzetközi munkamegosztásban új módszereket, valamint a KGST-országok és a Szovjetunió nép gazdaságainak kölcsönös kapcsolódását követeli meg.” Ennek kapcsán felveti a fejlődő országokkal való együttműködés szükségességét éppúgy, mint a gépipar fejlődését vagy az energia- és anyagtakarékosság kérdését.

A kérdést Bogomolov az első számú problémaként kezeli a megoldandó kérdések sorában. Éppen ennek kapcsán fogalmazza meg a szerző a kis KGST-országok és a Szovjetunió „új, kölcsönös kapcsolódásának” szükségességét, ami az együttműködés kulcskérdésévé vált az 1980-as évekre.

A negyedik fejezet a közös tervezés kérdéseivel foglalkozik. Megerősíti korábbi álláspontját a direktív terv (elsősorban erőforrás-allokáló) szerepére vonatkozóan az integrációs mechanizmusban. Foglalkozik a gazdaságirányítás nemzeti rendszereivel is. Általában állást foglal az önelszámolásos formák fejlődése, a komplex továbbfejlesztés, a szűk hatósági irányítás feladása mellett. De ennek kapcsán pozitív értelemben említi az NDK-ban meghonosított „az ágazatközi komplexumok létrejöttével a programorientált irányítási módszereket” éppúgy, mint a magyar kisvállalatokat és a „jobb arányokra” tett kísérleteket. Hangsúlyozza, hogy „néhány – elvben helyes – elhatározást nem sikerült azonnal megvalósítani a kialakult gazdasági nehézségek és a szükséges tartalékok hiánya miatt” (80. old.). A gazdaságirányítási rendszerek továbbfejlődése kapcsán jegyzi meg, hogy „olyan intézkedéseket kell hozni, amelyek az integráció során biztosítják a belső gazdasági mechanizmusok összekapcsolását” (83. old.).

Az ötödik fejezet struktúrapolitikai kérdésekkel, a hatodik a szakosításokkal foglalkozik. Komplementer ágazati struktúrák létrejöttének fontosságát hangsúlyozza. Utal rá, hogy a Szovjetunióval határos kis KGST-országok határmenti fejlesztései erőteljesen kapcsolódnak a szovjet gazdasághoz. A szakosítások kapcsán felhívja a figyelmet az országok érdekeinek figyelembevételére a regionális optimum keresése mellett. A szakosítások kapcsán megállapítja, hogy „megmaradt még néhány súlyos probléma, amelyek elsősorban a tagok által elfogadott kötelezettség megsértésével, anyagi szankcióival, a specializált termékek ármeghatározásával és a hosszú lejáratú ... szakosítási kapcsolatok garantálásával kapcsolatosak” (117. old.).

A hetedik fejezetben a munkamegosztás hatékonyságának vizsgálata kapcsán Bogomolov állást foglal a komparatív költségekre vonatkozó tan alkalmazása mellett, de nem kizárólagos érvennyel. Mellette több más, köztük nem gazdasági szempontot is figyelembe kell venni. „A szocialista országok internacionalista kötelessége, hogy az együttműködést szélesen értelmezzék, és hogy alá tudják rendelni a külkereskedelmi forgalom rentabilitásának matematikai meghatározását annak a politikai feladatnak, hogy a közösség valamennyi országának gazdasági színvonala kiegyenlítődjön, és hogy

összehangoltságuk növekedjék.” A fejezetben a szerző foglalkozik azzal is, hogy az árak gyakran nem alkalmasak a nemzetközi hatékonyság mérésére.

A nyolcadik fejezet a KGST-vel mint nemzetközi piaccal és a külkereskedelmi árakkal foglalkozik. Itt szögezi le, „a szocialista világpiac egyidejű létezése a kapitalista világpiaccal nem jelenti, hogy elszigeteltek egymástól. Ellenkezőleg, a két ellentétes társadalmi rendszerhez tartozó országok között állandóan fejlődik az árucseré” (151. old.).

A szerződéses árak vizsgálata kapcsán utal néhány, a Bukaresti árelv alkalmazásával kapcsolatos problémára, annak elfogadása mellett. Ezek egyrészt a tőkés világpiac sajátosságaival, másrészt a termékek jellegével függnek össze. A nyersanyag–késztermék arány kapcsán megjegyzi, hogy a fejlett tőkés országok érdekeltek a nyersanyagok árának relatíve alacsonyan tartásában. Így – ugyancsak 1978-ig tekintve át statisztikailag az árindexeket – az olajárrobbanás hatását a helyes árarányok létrejöttéért értékeli. A mezőgazdasági árak kapcsán utal az EGK világpiaci értéket deformáló politikájára. A feldolgozó ipari cikkeknel megemlíti az árelv alkalmazásának nehézségeit. A szaksítási és kooperációs termékeknel pedig felveti a nemzeti költségek figyelembevételének indokoltságát. Utal a bilaterális kereskedelem hatására is az árakat illetően. Nevezetesen arra, hogy az áru árának egységessége nem mindig valósul meg a gyakorlatban.

A kilencedik fejezet a szocialista országok elszámolási és hitelkapcsolataival foglalkozik. A harmadik fejezet bemutatásakor már idézett álláspontja alapján logikusan következik, hogy a szerző a transzferábilis rubel pénzfunkcióit csorbítatlanul érvényesülni látja. De ahogy a nemzeti gazdaságirányítási rendszerek továbbfejlesztésekor is említi az önálló elszámolás vagy a kisvállalatok szerepét, úgy itt is lát továbbfejlesztendőt. Az árfolyamon keresztül olyan ársszerekapcsolást tart szükségesnek, ami hat a külkereskedelmi vállalatok export- és importérdekeltségére.

Állást foglal a merev bilateralizmus enyhítése mellett. Említi, hogy az árukör kemény és puha cikkekre való szétválasztása a kétoldalú forgalom irányába hat. Ugyanakkor két vonatkozásban továbblépésre tesz javaslatot. Egyrészt a kétoldalú szaldók kölcsönös kiegyenlíthetőségét szorgalmazza, annak hangsúlyozásával, hogy az csak akkor megy, ha az aktívumért a többi relációban megfelelő árut lehet venni. Másrészt pedig a puha cikkek körében kontingens nélküli forgalomra lát lehetőséget. Már csak azért is, mert ez nem sértené – sőt erősítené –, hogy a kemény cikket kemény cikkel egyenlítsék ki.

Az első rész záró fejezetében foglalkozik O. T. Bogomolov a külkereskedelmi tevékenység alapelveivel és szervezeti formáival. Az előző fejezetben az ársszerekapcsolásról vallott álláspontja itt szervezeti oldalról jelenik meg. Azaz szerinte a külkereskedelemben jobban be kell kapcsolni a minisztériumokat, a vállalatokat is. A Szovjetunió külkereskedelmi szervezetének ismertetésekor szögezi le, hogy biztosítani kell „a központi tervezés és irányítás összekapcsolását az ipari minisztériumok és hatóságok, ipari egységek külkereskedelmi tevékenységért viselt felelősségének és jogának bővülését” (198. old.). A harmadik piaci kapcsolatokat vizsgáló második rész egy statisztikai fejezettel kezdődik. Állást foglal a szerző a KGST-országokban a számbavételi kör kibővítése mellett. Ismertet néhány becslési módszert, aminek kapcsán megjegyzi, hogy gyakran azért van rájuk szükség, mert az adatok egy részéhez a kutatók nem férnek hozzá.

A tizenkettedik fejezet a szocialista országok külgazdasági kapcsolatainak általános

jellemzőit foglalja össze. Rámutat arra, hogy bár a hosszú időszak átlagában a KGST-tagországok külkereskedelmi forgalma gyorsabban növekedett a világtátlagnál, az 1970-es évtizedben azonban már elmaradt attól. Állást foglal a tőkés országokkal folytatott kereskedelem arányának növelése és az árústruktúrának a késztermékforgalom irányába való eltolása mellett. „Jelenleg, amikor a KGST-országok már nagymértékben a külpiacokra orientálódnak, és erősen függenek is tőle, külgazdasági kapcsolataik további bővülését és elmélyülését főként az árústruktúra továbbfejlesztésével és a kapcsolatok hatékonyságának növelésével lehet elérni. Itt a kivitt áruk műszaki színvonalának és feldolgozottsági fokának növelésére, az importpolitika ésszerűsítésére gondolunk” (259. old.).

A tizenharmadik és a tizennegyedik fejezet a fejlődő és a fejlett tőkés országokkal folytatott kereskedelem sajátosságait mutatja be. A fejlődő országok kapcsán utal arra, hogy e relációból a KGST-országok importjának zöme élelmiszer, ami egyben azt is jelenti, hogy a NICS-csoport dinamikusan fejlődő iparcikkexportjából a KGST nem vette ki a részét. A szerző ugyan ezt közvetlenül nem mondja ki, de statisztikai adatai mutatják az iparcikkimport és e relációs forgalomnak a világkereskedelemben betöltött alacsony szintjét. A kelet–nyugati kapcsolatok vizsgálata kapcsán megjegyzi, hogy „ez az érdekeltség stabil, és hosszú távra szól, mivel mélyreható gazdasági és politikai tényezők érvényre jutása diktálja őket” (287. old.). Említi, hogy a tagországok anyag, energia és mezőgazdasági cikkek exportjával szerzik be a szükséges valutát iparcikkek, köztük beruházási javak importjához. Utal arra, hogy a műszaki-gazdasági függetlenségre szükség van, ezért a magas műszaki színvonalon álló saját gyártásról nem szabad lemondani. De azt is hangsúlyozza, hogy a függetlenség és a gazdasági elzárkózás nem azonos. Megállapítja azt is, hogy „a kelet–nyugati gazdasági kapcsolatok fejlődésére negatívan hat aszimmetrikus voltuk: míg a nyugati világba irányul a KGST-országok külkereskedelmi forgalmának 1/3 része, addig a KGST-országok mindössze 3-4%-kal részesednek az iparilag fejlett nyugati országok külkereskedelmi cseréjéből. Érthető, hogy e kapcsolatok lehetséges megbontására ... leginkább a KGST-országok érzékenyek” (295. old.).

A tizenötödik fejezet a Szovjetunió külgazdasági kapcsolataival foglalkozik. A szerző megállapítja, hogy miközben a szovjet gazdaság számára előnyös a külkereskedelem, és dinamikusan fejlődik is, a Szovjetunió részaránya a világkereskedelemben nem nő, hanem némileg csökken. A további dinamikus fejlődésre új alapokon lát csak lehetőséget. „A fűtőanyagok és nyersanyagok kivitelének növelése objektív korlátokba ütközik ... lényegesen növelni kell a késztermékkivitelt és az árústruktúrán belüli arányt” (320. old.). Utal az export területi koncentráltására a Szovjetunióban. Indokoltnak látja szakosított, exportra történő termelést megvalósító vállalatok létrehozását.

A tizenhatodik záró fejezet a szocialista és tőkés típusú integráció világ gazdasági szerepét vizsgálja. Ennek kapcsán hangsúlyozza a KGST-nek a világméretű munkamegosztásba való fokozott bekapcsolódása szükségességét. Utal a belső reformok szükségességére is. „A 80-as évtized azon energikus intézkedések jegyében kezdődött, hogy az irányítás szervezeti struktúrája és a gazdasági mechanizmus igazodjék az intenzív fejlődés szükségleteihez” (361. old.).

Rác Margit*

*Az MTA Világ gazdasági Kutatóintézetének munkatársa.

B. BLUESTONE—B. HARRISON AZ IPAR LEÉPÜLÉSE AMERIKÁBAN*

A gazdaság strukturális változásait, a piaci viszonyokhoz való rugalmas alkalmazkodás képességét elemző tanulmányokban szinte természetes és megszokott a pozitív hozzáállás, optimista hangvétel. Az 1982-ben az USA-ban megjelent könyv az ipar leépülésének folyamatait elsősorban negatív társadalmi következményeik szempontjából tárgyalja. A könyv egy széles körű kutatómunka gyümölcse, amelyet a bostoni Társadalomjóléti Kutatóintézet vezetett, s amely a szakszervezetek és más helyi szervek támogatását élvezte. A szerzők a bevezetőben művüket mindazoknak ajánlják, akik hosszú évek óta szenvedő alanyai környezetük gazdasági átalakulásának, s akik családjuk és önmaguk számára nagyobb biztonságot nyújtó gazdasági változásokat igényelnének.

A könyv négy fő részre tagolódva a következő témacsoportok köré fűzi mondani valóját:

- I. Bevezetés: a tőke és a társadalom ellentmondásai,
- II. Az amerikai ipar leépülésének mértéke és következményei,
- III. Az amerikai ipar leépülésének okai és módjai,
- IV. Viták az ipar fejlesztéséről.

A 80-as évek elején az amerikai sajtó részéről állandó támadás éri a gazdaság rendszerét, amely — a 60-as évektől eltérően — képtelen az embereknek stabil munkahelyet, nyugdíjat biztosítani. Ennek okait részletezve, adatokkal alátámasztva kiemeli a könyv a gazdasági növekedés legfőbb korlátját, az amerikai áruk piacképességének csökkenését. A feldolgozó ipari export az utóbbi 20 év során 25-ről 17%-ra csökkent, a kereskedelmi mérleg deficitje Japánnal szemben meghaladja a 10 millió dollárt. A helyzetet súlyosbítja, hogy míg a japán exportcikkek a legmagasabb technikai színvonalat képviselik, addig az USA exportjának összetétele inkább egy agrárországra vall.

Az ipar leépülésének folyamata az USA-ban a következőkkel jellemezhető: magas munkanélküliségi ráta, a belső gazdaság lassú növekedése, elmaradás a nemzetközi piacon folyó versenyben. E helyzet a beruházások csökkenésében és az állóeszközök elavulásában is kifejeződik. Bár a magántőke beruházási hajlamának csökkenése nem általánosítható, az ország alapiparágaira mégis ez a jellemző. Gyakori a tőke országon kívülre helyezése; a General Electric pl. a 70-es években úgy növelte 5000 fővel foglalkoztatottainak számát, hogy 30 ezer munkahelyet létesített külföldön, miközben 25 ezret felszabadított az országon belül.

A 70-es évek során az USA-ban 32 millió körül volt azoknak a száma, akik az iparban közvetlenül üzemek (üzletek, irodák stb.) bezárása kapcsán veszítették el állásukat. Jellemző — hangsúlyozzák a könyv szerzői —, hogy nem áll rendelkezésre megfelelő statisztikai adatbázis az ipar visszafejlődésének hatásairól, még a foglalkoztatottak számát illetően sem. A könyv olyan adatokkal dolgozik, amelyek speciális adatgyűjtés termékei, s amelyeket magáncégek szolgáltattak.

A 70-es évek során az USA 12 államában a bezárások által érintett munkahelyek száma meghaladta az újonnan létrehozottakét. Az ipari visszafejlődés hátrányai azon-

*The Deindustrialization of America. Basic Books, Inc., Publishers, New York, 1982, 323 old.

ban nem fejeződnek ki az ilyen mérlegszerű összevetésekben. Ott, ahol összességében nőtt is a foglalkoztatottság – illetve a munkahelyek száma –, a változás által érintettek ezrei, sőt milliói szenvedtek számtalan hátrányt – gazdasági és emocionális tekintetben.

A munkahelyek csökkenése nem csupán vállalkozások megszűnésének következménye. A könyv egyik érdeme, hogy más tényezők munkahely-csökkentő hatásait is összefoglalja, szembeállítja a munkahelyeket növelő tényezőkkel, s a statisztika lehetőségeit igénybe véve számszerűsíti ezeket az USA 9 fő régiójára, a magángazdaság kereteiben. A munkahelyek „mérlege” a következő tényezőkből tevődik össze:

- létrejövő munkahelyek: új vállalkozások eredményeként, ipari áttelepítések hatásaként és meglevő vállalkozások expanzióján keresztül,

- megszűnt munkahelyek: vállalkozások (illetve azok részlegeinek) megszűnésaként, áttelepítések hatásaként és vállalkozások összezsugorodásaként.

A termelékenység változásának a munkahelyek számára gyakorolt hatásai nehezen különíthetők el a statisztikai megfigyelés során, a szerzők egyik régióra vonatkozóan azonban erre is tettek kísérletet. 1969 és 1976 között évente 3,6 millió munkahely jött létre az USA iparában, 1976-ra az 1969-ben létező állások 39%-a, azaz évi 3,2 millió munkahely megszűnt. 110 új üzemből létrejövő állásra 100 bezárt üzem elvesztett állása jutott. Mindez természetesen nagy szórást mutat a hatalmas országban belül.

A megszűnés esélyeit illetően jelentős eltérés mutatkozik vállalatnagyság szerint: 1969 és 1976 között például az 1-2 főt foglalkoztató kisvállalatoknak több mint fele szűnt meg. Igazolódott az a feltevés, hogy a nagyvállalatokat kevésbé érinti a visszafejlődés. Mértéke azonban meglepetést keltett: a nagy, 500 fő feletti vállalatokat is – országrésztől és ágazattól függően – a munkahelyek 15–35%-ában érintette, ami lényegesen meghaladja a várt mértéket.

E folyamatokban a vidékről városba való áttelepítések mellett lényeges szerepet játszott a tőke külföldi befektetése a textil-, a ruházati, az elektronikai iparban és egyéb munkaigényes ágazatokban. A könyv olyan kalkulációkra utal, amelyek szerint 1 milliárd dollárnyi külföldi beruházás 26 500 hazai munkahely elvesztését – exportálását – jelentette. Ezt alig kompenzálta, hogy e vállalatok amerikai hivatalaiban növekedett a foglalkoztatottak száma, hiszen a munkaerő mobilitása korlátozott. A külföldi tőkebefektetések legjobban a gépszerelőket, gépkezelőket s általában a szakmunkásokat és a tisztviselőket érintették.

Logikus a könyv gondolatmenete, amely ezek után azt vizsgálja: túlzottnak tekinthető-e az ilyen arányú leépülés, egyáltalán: lehet-e elfogadható mértékről beszélni. A válasz csak annak vizsgálata után adható meg, hogy e folyamat milyen hatással van az érintettekre. A könyv erre végül is elég általános választ ad: ha a hatások súlyosak és tartósak, a magántőke ilyen irányú mozgása túlzottnak, ellenkező esetben elviselhetőnek minősíthető.

A kutatás során megállapították, hogy a hatások súlyosak, és csak részben kvantifikálhatók. Számos esettanulmány alapján következtettek arra, hogy egy üzem (üzlet stb.) bezárása után az elbocsátottak egyharmada hosszabb ideig munka nélkül marad. Az alulfoglalkoztatásból eredő kieső bérek mértéke is jelentős. A közvetlenül érintettek döntő részét sújtotta jövedelemkiesés, azonban – a multiplikatív hatások miatt – szélesebb rétegek helyzetének romlása is bekövetkezett. A hiányszakmákban a hatás mérsékeltebb, s kevésbé súlyosak a következmények az olyan körzetekben, ahol más ágazatok dinamikusban fejlődnek.

A rövid ideig áldozatul eső családok gyakran képesek fenntartani életszínvonalukat a munkanélküli segélyből és megtakarításaikból, gyakori azonban az is, hogy a folyó jövedelmen túl megtakarításukat is elveszítik. Ez a trauma – egészségügyi kutatások szerint – számos fizikai és pszichikai problémához vezethet. A könyv továbbá olyan kutatásokra utal, amelyek szerint a hosszú távú munkanélküliséggel kapcsolatban felmerülő társadalmi és orvosi költségek meghaladják a gazdasági költségeket.

A könyv foglalkozik az üzemek bezárásának a településre gyakorolt hatásával. Az USA Kereskedelmi Kamarájának becslése szerint három feldolgozó iparban elvesztett munkahelyet két munkahely elvesztése követ a szolgáltató szektorban. A kapcsolódó ágazatok vesztesége is súlyosbítja a települések helyzetét; mindez – a kereskedelmi forgalom csökkenésén át – végül is igen széles kört érint.

Az állami szektorra való átgűrűzés az adók csökkenésén – pl. a telekadó kiesésén – keresztül megy végbe. A leépülő iparú körzetekben a telkek forgalmi értékének csökkenésével összefüggésben.

A töke kivonást illetően fontos kérdésnek bizonyult annak módja, sebessége. A könyv megállapítása szerint ezek a változások túlságosan hirtelenek, emberek tömegeit éri sokszerűen. Azokban az ipari körzetekben, amelyeket visszafejlődés sújt, a felesleges munkaerő migrációja oldhatná meg a munkaerőpiaci helyzetet. Az USA-ban már tradicionális az intenzív migráció: 1979-ben 1974-hez képest a felnőtt amerikaiak 8%-a változtatott lakóhelyet. Ha azonban azokat az erőket vizsgáljuk, amelyek ezt mozgatják, megállapítható, hogy a „vonzás” helyett az esetek nagy többségében a „taszítás” dominál, azaz nem saját jószántukból vándorolnak el a tömegek megszokott lakóhelyükről.

A könyv jelentős terjedelemben foglalkozik az amerikai gazdaságban a visszafejlődés jelentőségével történelmi távlatokban, a II. világháborút követő időszakban. Tárgyalja korunk jelenségeit, részletesen elemezve Reagan politikáját, amelyet a társadalmi célú kiadások megnyirbálása jellemez. A szerzők javaslatokat is tesznek az ipari fejlődés „humánusabb” irányára. Az USA-ban a dolgozók háromnegyedét semmiféle szervezet nem védi az elbocsátásoktól, a kollektív szerződések sem adnak kellő biztonságot. A vállalatok többsége csupán arra kötelezi magát, hogy egy héttel előbb értesíti a dolgozókat munkahelyük elvesztéséről, de számos vállalat egyáltalán nem vállal ilyen kötelezettséget. Mindössze a dolgozók egyhatodának ígérnek biztosítékot arra, hogy hosszabb távon kiegészítik a munkanélküli segélyt. További gond, hogy az utóbbi 20 évben gyakoriak voltak a beolvasztások, és az új cégek már nem kötelezik magukat az eredeti szerződésben foglaltak betartására.

A szerzők szükségesnek látják, hogy a vállalatvezetés a szakszervezettel vagy az igazgató tanáccsal egyeztesse szándékait, és azt a helyi munkaközvetítő hivatalokkal is időben közölje. A megoldások tekintetében érdemesnek tartják az európai fejlett tőkés országok sokkal humánusabb gyakorlatának megismerését, s egyes tapasztalataik átvételét, külön felhívják a figyelmet az állami szektor munkaerőpiaci szerepének tanulmányozására.

R. AMANN—J. COOPER (szerk.)
IPARI INNOVÁCIÓ A SZOVJETUNIÓBAN*

A szovjet technikai színvonal felmérésére irányuló első jelentősebb nyugati kísérletek ama riadalom nyomán születtek, amely az első szputnyik fellövését követte a nyugati világban. Ezekből számos következtetést vontak le, többek között például az amerikai oktatás és kutatás fejlesztésére vonatkozóan. Az azóta eltelt években úgy tűnik, a nyugati világ megnyugtatta önmagát, és a szocialista országok problémáival foglalkozó nyugati szakemberek körében általánosan elfogadott nézet szerint a Szovjetunió technológiai színvonala továbbra is elmarad a fejlett nyugati országokétól.

A kötet szerzői is ezt a nézetet képviselik. 1977-ben megjelent tanulmánykötetükben (*The technological level of Soviet industry*. Yale University Press) még csak a szovjet technológiai teljesítmények mérésére és összehasonlító elemzésére, leíró jellegű vizsgálatára szorítkoztak. Ezen újabb művet tartalmi értelemben második kötetnek tekintik, amely kutatásaik második, záró szakaszának eredményeit ismerteti. Most már kiindulópontként kezelik a műszaki fejlettségi színvonalra vonatkozó megállapításokat, s az egyes esettanulmányokban e színvonal történeti-rendszerbeli okait kísérlik meg ki-fejteni.

A kötet nyolc esettanulmányt tartalmaz, amelyekből öt (a szerszámgépgyártással, a vegyiparral, az ipari folyamatirányítással foglalkozó részek, illetve a haditechnikát vizsgáló két fejezet) a már említett előző kötet közvetlen folytatásának tekinthető. Részben személyi problémák miatt, részben megfelelő adatok híján nem sikerült folytatni négy esettanulmányt (vas- és acélipar, elektromosáram-termelés, rakétatechnika és számítástechnika), a számítógépek növekvő gazdasági-tudományos jelentőségére való tekintettel különösen az utóbbi tanulmány „befejezetlenségét” érezhetjük veszteségnek. A hiányérzetet némileg enyhíti, hogy az első kötethez képest új témaként felvett három esettanulmány közül az egyik, az automatizált gazdasági irányítási rendszer olyan szervezeti újítást jelent, amely erősen kötődik a számítógépek léteéhez és fejlettségi szintjéhez is. Egy másik új téma, az ún. csoporttechnológia, amely a szerszámgépipar fejlődésével áll szoros kapcsolatban, s így bizonyos összehasonlításokra ad lehetőséget.

A szovjet műszaki színvonal relatív lemaradásának okai a nyugati szakemberek szerint elsősorban a gazdaságirányítási rendszerben keresendők. A szovjet kutatók álláspontja ezzel szemben az, hogy ezt a lemaradást döntően az 1917-ben örökölt kezdeti alacsony gazdasági fejlettségi szint, illetve a későbbi történelmi tragédiák (polgárháború, világháború) okozták. A kötet szerzői úgy vélik, hogy mindkét közelítésnek lehet annyi valóságtartalma, amely indokolttá teszi komoly vizsgálatukat. Három olyan tényezőt emelnek ki, amely szerintük a szovjet műszaki színvonal vizsgálatánál elengedhetetlen:

1. Milyen mértékben és milyen módon támogatja vagy gátolja a szovjet *gazdaságirányítási rendszer* az innovációt?
2. Mennyire voltak elmaradottak — ha egyáltalán — az egyes orosz technológiák

*Industrial innovation in the Soviet Union. Yale University Press, New Haven—London, 1982, 526 old.

1917-ben, milyen gazdag a Szovjetunió természeti erőforrásokban és szakképzett munkaerőben, illetve mekkora tényleges károkat okoztak a történelmi sorscsapások (háborúk stb.)? Ezt nevezik *történelmi nézőpontnak*.

3. Egyes területek műszaki elmaradása mennyiben következménye a követett *gazdaságpolitikának, a kormányzat prioritásainak?*

A gazdaságirányítási rendszer vonásai közül a következőket emelhetjük ki a szerzők szerint: a verseny és a fogyasztókkal való közvetlen kapcsolat hiánya az egyik legfontosabb akadálya az innovációnak a Szovjetunióban. A mennyiségi tervelőírások, a mutatók teljesítésére való ösztönzés nem teszi érdekeltté a vállalatokat a minőségi változást hozó műszaki fejlesztésben.

A merev központi árszabályozás is gátja a hatékony műszaki fejlesztésnek. Ugyanis ha túl alacsonyan tartja az új termék árát, az innovativitás nem fizetődik ki. Más esetekben viszont pszeudoinnovációt eredményez, amikor nemlétező újdonságértékre hivatkozva évtizedeken át érvényesülő nyereségtöbbletet tartalmazó árat ér el az ügyes vállalat.

A kutatás-fejlesztési (K+F) szervezetek ösztönzési rendszerében is hiányosságok tapasztalhatók. Sokszor a tervteljesítés kritériuma a költségvetési keretek kihasználása s nem a K+F programok befejezése, ami csak a kutatási projektumok elszaporodásához vezet. Mivel a kutató-tervező intézetek és a termelővállalatok közötti kapcsolat igen laza, az iparban pedig csak jelentéktelen mértékű K+F tevékenység folyik, a kutatás és eredményei megvalósítása között szakadék tátong – írják a szerzők.

Az iparirányítás bonyolult szervezete kihat az innovációra is, más központi szervek rendteremtési törekvéseiről már nem is beszélve. Az innováció útjában döntő akadály a szerzők szerint az így kialakuló bürokrácia, amely egyébként még a nyugati technológia importját is megnehezíti.

A történelmi nézőpont elemzéséből arra a következtetésre jutnak, hogy az 1917 előtti lemaradás számos területen ugyan igaz volt, bár voltak nem elhanyagolható kivételek is (például az igen fejlett kémiai alap kutatások), de legalább ilyen jelentőségű a lemaradás felszámolására alkalmazott módszer hatása. A módszer a centralizálás a K+F szektorban is, ami a már említett szakadék kialakulásához vezetett, illetve a nyugati technológiák másolására való berendezkedés, ami viszont az ipar elkényelmesedését vonta maga után.

A világháború óriási, mennyiségi jellegű kárait a szerzők sem vonják kétségbe, de hangsúlyozzák, hogy a Lend-lease keretében, illetve a német kártérítések révén kapott új technológiák hatása igen jelentős volt. Elismerik, hogy a kutatásra fordított kiadások mértékét és a munkaerő-ellátottságot illetően a Szovjetunió világelső. A fejlesztési szakasz ellátottsága azonban már nem ennyire kedvező. Rontják a képet a prioritizálások. Az ilyen kiemelések tovagyrúzó következményei nemigen láthatók előre, pedig a legsúlyosabb aránytalanságok ebből erednek (pl. a vegyipar tartós lemaradása).

Az ipari innováció hiányosságai és a következményeként keletkező műszaki rés a szerzők szerint súlyos gond a szovjet vezetés számára, különös tekintettel a gazdasági növekedés folyamatosan csökkenő rátájára. Sajátos módon a K+F költségvetés növekedési üteme is csökkent, olyannyira, hogy az elmúlt években e kiadások már a nemzeti jövedelem csökkenő hányadát képviselik. Az extenzív források kimerülésével viszont a meghirdetett intenzív növekedési stratégia egyetlen forrása csak az innováció lehet.

Az előrelépéshez azonban elengedhetetlen lenne a K+F szervezet reformja, amelyre már eddig is történtek kísérletek (tudományos-termelési egyesülések bevezetése, kutatások összevont pénzügyi alapjainak megvalósítása egyes iparágakban, kísérletek a programozott tervezési megközelítés alkalmazására stb.). A kialakult szokások, érdekeltségek és kapcsolatok azonban ellenállnak a változtatási törekvéseknek – írják a szerzők, s így az eddigi reformpróbálkozások inkább a felszínen maradtak, mélyreható változtatásokra nem voltak képesek.

Az első összefoglaló jellegű fejezetet követő kilenc további részletesen megismerteti az olvasót egyes kulcsfontosságú területek problémáival.

A második fejezet a szerszámgépipar innovációs tapasztalatait ismerteti. Az amerikaival összehasonlítva a szovjet szerszámgépállomány lényegesen nagyobb számú és sokkal nehezebb. Egy kisebb minta alapján végzett elemzések szerint a műszaki fejlődés lassú, a színvonal nem túl magas. Ugyanakkor a fejezet szerzője elismeri, hogy például a ma legfejlettebb kategóriába tartozó NC gépek esetében a kezdeti bizonytalankodás után gyors mennyiségi fejlődés kezdődött, s ma már a Szovjetunió mintegy 50%-kal több NC gépet gyárt, mint az Egyesült Államok. Igaz, hogy ezek többsége még az egyszerűbb, ún. hibrid típusokból tevődik ki (hagyományos géphez illesztett elektronikus vezérlés). Ennek ellenére – vagy éppen ezért – a nyugati NC gépek importja ugrásszerűen nőtt, aminek nyilvánvaló célja a mégiscsak létező lemaradás csökkentésére irányuló igyekezet.

A harmadik fejezet az ún. csoporttechnológiával foglalkozik, amelynek lényege az, hogy az alkatrészek és részegységek tervezésénél és gyártásánál figyelembe veszik a különböző darabok méret- és alak hasonlóságát, illetve gyártási folyamataik hasonlóságát. A gyakorlatban ez annyit jelent, hogy valamilyen osztályozási rendszer segítségével termékcsaládokat alakítanak ki, majd ugyanígy a gyártásukra alkalmas gépeket is csoportosítják. Eredményként több termékcsalád előállítható egyetlen gépcs család darabjain. Az eljárás tulajdonképpen az alkatrésztípezés továbbfejlesztése, előnyei Nyugaton is elismertek. Alapelveit a Szovjetunióban fejlesztették ki, de a gyakorlatban még nem él általánosan.

A negyedik fejezet a vegyipari fejlesztés kérdéseit vizsgálja. Az innováció hatékonyságának mércéje a kutatási eredmények termelésbe vonása, illetve annak gyorsasága (kutatás–termelés ciklus). A rugalmas munkavégzést különösen az alapkutatási szakaszban akadályozzák a merev költségvetési korlátok (negyedévi, sőt havi költséglimiték). A tervezés és építés időszakában jelentkező problémák természetesen nem vegyipar-specifikusak. Az ún. asszimilációs szakasz, amikor a gyár még nem termel teljes kapacitásával, s kisebb technológiai módosításokat is végrehajtanak, átlagosan 3 év, ami nem tekinthető túl hosszúnak. A ciklus egészét tekintve azonban – a tapasztalatok szerint – a vegyipar viszonylag preferált helyzete, átlagosnál jobb erőforrás-ellátottsága ellenére sem az innováció, sem a kutatási eredmények gyakorlati alkalmazása terén nem volt képes átütő eredményekre.

Az ötödik fejezet az automatikus irányítási rendszer programjával foglalkozik. A szerző megállapítja, hogy a gazdaságirányítási rendszer mélyrehatóbb reformja helyett kialakított irányítási-tervezési módszerek alkalmazását a szovjet számítógép-fejlesztés eredményei, illetve e gépek szélesebb körű elterjedése tette lehetővé. A műszaki színvonal elmaradása a nyugatitól ugyan nem csökkent, azonban a számítógépek mennyi-

sége elérte azt a kritikus pontot, amikor a gazdaság és a társadalom minden szintjén lehetővé vált a tervezés és az irányítás számítógépre alapozása. Az eddig megvalósult alkalmazások zöme termelési folyamatszabályozás, bérszámfejtés stb.

Az ipari folyamatirányító berendezéseket előállító ágazat kérdéseivel foglalkozó hatodik fejezet szerint a technikai színvonalra itt is jellemző, hogy több sikeres saját fejlesztés ellenére erős tendencia mutatkozik a nyugati berendezések másolására, ami itt is a lemaradás tényét bizonyítja.

A hadiipari innováció kérdéseivel foglalkozó két fejezet után a kilencedik fejezet a szovjet gazdaság külföldi technológiát befogadó képességét vizsgálja. A 40–50-es évek reversed engineering típusú másolásait a 60–70-es évek enyhülési politikája idején jó részt felváltotta a kereskedelmi jellegű technológiaátvétel. Ez utóbbi hatása lényegesen meghaladja az importban betöltött részarányát. A nyugati technológia gazdasági abszorpcióját több tényező is nehezíti: a Szovjetunió nem engedélyez közvetlen külföldi beruházásokat, korlátozza a külfölddel való kapcsolatokat, ami megnehezíti a külvilág műszaki újdonságainak időbeli „felfedezését”. A különböző összefüggésekben már említett, innovációt akadályozó tényezők (mennyiségi szemlélet, a kutatás és a termelés elkülönültsége stb.) a külföldi technológia adaptálása ellen is hatnak. A külkereskedelmi vállalatok teljes elkülönültsége az importálandó technológiát majdan hasznosító vállalatától ugyancsak lassítja és eltorzíja az információknak a felhasználókhöz jutását, majd az ügylet gyors lebonyolítását.

A tizedik, egyben zárófejezet szerzője az innovációs rendszer megújítására tett erőfeszítésekkel kapcsolatban leszögezi, hogy a drámai változások hiányát nem szabad abszolutizálni. Szerinte kétségtelen változások mentek végbe a K+F szervezetében, tervezésében és irányításában, ami további előnyös változások forrásává válhat. Legfontosabbnak az ún. tudományos-termelő komplexumok létrehozását tartja, amelyek a kutatás és a termelés túlzott szervezeti elkülönültségét csökkentik. Igaz ugyanakkor az is, hogy többségüket fokozatosan visszaalakították hagyományos termelési egysüléssé, a kivétalként megmaradó néhány új típusú komplexum termékfejlesztési eredményei viszont biztatóak.

Összefoglalóan megállapíthatjuk, hogy a kötet szerzői a szakirodalom és más információs források alapján sokrétűen elemzik tárgyukat. Információs forrásaik bizonytalansága azonban több helyütt nyíltan kiütközik, másutt csak rejtettebben jelentkezik. Noha a kötetben közölt tanulmányok pozitív vonásokat is kiemelnek, a kötet egészét a szovjet műszaki színvonal lebecsülésének szemlélete hatja át. A nyugati elemzők persze nincsenek könnyű helyzetben. A Szovjetunió, már csak méreteiből is adódó, más országokhoz viszonyítva kisebb mértékű bekapcsolódása a nemzetközi kereskedelembe a szovjet ipar és technológia eredményeit más országokénál kevésbé transzparenssé teszi. Az elemzésekhez ezért gyakran bonyolult összemérési eljárások kidolgozására volt szükség, amelyeket a már a bevezetőben hivatkozott előző kötetben végeztek el. Ezen eljárások azonban sok vitatható elemet is tartalmaznak, és ez relativizálja az e kötetben lecsapódó „eredmények” egy részét is. A kötetben felsoroltak között sok olyan hiányossága van a szovjet műszaki fejlődésnek, amelyet a szovjet szakirodalom és a politikai megnyilatkozások is gyakran ostromoznak. A szerzők is elismerik, hogy számos lépés történt e hiányosságok kiküszöbölésére. Azt a véleményt, hogy a gyorsabb műszaki fejlődés érdekében a tervgazdaság feladása lenne szükséges, a legtöbb tárgyilagos nyugati elemző sem osztja.

A technológiai színvonal országok közötti összehasonlítása soha nem lehet teljes körű. Az összehasonlítás eredményei jórészt az elemzésre kiválasztott területek összetételétől függenek. Kérdés azonban, hogy a minta milyen mértékben reprezentálja az egészet. Végül felvethető, hogy releváns eredményeket ad-e egy pusztán a műszaki szint összehasonlítására irányuló vizsgálat. Ismeretes, hogy a Szovjetunió egy főre jutó nemzeti jövedelme történeti okoknál fogva még ma is alacsonyabb számos fejlett nyugati országnál. A kérdés tehát úgy is feltehető, hogy a szovjet technológia általános szintje elmarad-e vagy meghaladja-e azt a mértéket, amely a szovjet gazdaság fejlettségi szintjéhez hozzárendelhető. Erre a kérdésre a válasz meglehetősen egyértelmű: a szovjet műszaki fejlettség eléri, sőt részben meghaladja ezt a szintet, amit a kötet adatai is alátámasztanak. Márpedig éppen e két tényezőtől, a gazdaság fejlettségi szintjétől és az alkalmazott technológia harmóniájától függ nemcsak a gazdaság tényleges potenciálja, de a technika hatékony felhasználása is.

Tóthfalusi András*

ÚJ KÖNYVEK**

- ABALKIN, L. I.: A szocialista gazdaság dialektikája. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 349 old.
- ANGELUSZ Róbert és mtsai: Gazdaság és életszínvonal a közgondolkodásban. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 185 old.
- BAGOTA Béla–GARAM József: Mit kell tudni az 1984. évi népgazdasági tervről? Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 170 old.
- BÉLLEY László: Gazdaságirányítás és infrastruktúrafejlesztés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 268 old.
- Beruházási statisztikai évkönyv 1982. KSH, Budapest, 1983, 151 old.
- BOGOMOLOV, O. T.: A szocialista országok nemzetközi munkamegosztásban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó–Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1983, 365 old.
- BOGYAI Géza: Vállalati munkajogi kézikönyv. 9. átdolgozott kiadás, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 822 old.
- CSIZMADIA Ernő: Az MSZMP agrárpolitikája és a magyar mezőgazdaság. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 288 old.
- CSIZMADIA Ernőné: A vállalati struktúra új vonásai az élelmiszer-gazdaságban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 295 old.
- Építőipari statisztikai évkönyv 1982. KSH, Budapest, 1983, 408 old.
- Foglalkozások egységes osztályozási rendszere II., III. módosított kiadás, KSH, Budapest, 1983, 166 old.
- FODOR László: Gazdaságirányítás és a vállalati szféra. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 201 old.

*A Közgazdasági Információs Szolgálat munkatársa.

**1984. január–májusban megjelent könyvek.

- FRIEDRICHS, G.—SCHAFF, A.: Mikroelektronika és társadalom. KSH, Budapest, 1984, 262 old.
- ILLÉS Mária—OTT György: Bérfejlesztés, bérgazdálkodás, nyereségérdekeltség. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó—Népszava, Budapest, 1983, 316 old.
- KORMNOV, Ju. F.: Nemzetközi szocialista szakosítás és kooperáció. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 233 old.
- KOZMA Ferenc: Egyén, vállalat, állam. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 325 old.
- LEONTIEF, W.: Gazdaságelmélet, tények és gazdaságpolitika. KSH, Budapest, 1984, 94 old.
- LŐRINCÉ ISTVÁNFFY Hajnal: A nemzetközi kölcsöntőke-áramlás és a hitelpiacok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 367 old.
- Magyar statisztikai zsebkönyv 1983. KSH, Budapest, 1984, 237 old.
- MAJOR Iván: Közlekedés és gazdaság. Magvető Könyvkiadó, Budapest, 1984, 349 old.
- MARJAI József: Egyensúly, realitás, reform. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 242 old.
- NYIKOS László: Gazdasági szabályozás és vállalati magatartás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 291 old.
- PÉCSI Kálmán és mtsai: Az európai KGST-országok gazdasága. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 395 old.
- SCHULTZ, Th. W.: Beruházás az emberi tőkébe. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 300 old.
- SVÉD András: Mit kell tudni a külkereskedelemről? 2. átdolgozott kiadás. Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1984, 214 old.
- SZÜTS István: Módszerek a vállalati hatékonyság összehasonlító elemzéséhez. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 263 old.
- Területi statisztikai évkönyv 1982. KSH, Budapest, 1983, 212 old.
- TÖRZSÖK Éva: Exporthatékonyság és értékesítési utak. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 285 old.
- Tudományos kutatás és fejlesztés 1982. KSH, Budapest, 1984, 208 old.
- VÁMOS Tibor: Hazánk és a műszaki haladás. Magvető Könyvkiadó, Budapest, 1984, 225 old.
- VARGA Gyula: Fejlesztési célok és alternatívák az élelmiszer-gazdaságban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1983, 239 old.

316.663

9

PARGAZDASÁGI SZEMLE

5

A GAZDASÁGIRÁNYÍTÁSI REFORM
TOVÁBBVEZETÉSE AZ IPARBAN

1984/4



IPARGAZDASÁGI SZEMLE

XV. ÉVFOLYAM
1984. 4. SZÁM

BUDAPEST

Szerkesztő bizottság

**BECK TAMÁS, BOTOS BALÁZS, COTEL KORNÉL, DARVAS GYÖRGY, GARAI VILMOS,
GOLDPERGER ISTVÁN, LENDVAI ISTVÁN, NYITRAI FERENCNÉ, PARÁNYI GYÖRGY,
RABI BÉLA, ROMÁN ZOLTÁN (főszerkesztő), STARK MARIANN (szerkesztő),
STERNTHAL JÁNOS, SZIKSZAY BÉLA, TATAI ILONA, TRETHON FERENC,
VÁNYAI PÉTERNÉ, VÉGSŐ BÉLA**

A kiadásért felel az Akadémiai Kiadó főigazgatója

ISSN 0133–6452

**Szerkesztőség: Magyar Tudományos Akadémia Ipargazdaságtani Kutatócsoportja, 1112 Budapest,
Budaörsi út 43–45. Tel.: 850-777. Megjelenik negyedévenként. Példányonként megvásárolható
a Posta Központi Hírlap Iroda V. Bajcsy-Zsilinszky út 76. sz. alatti hírlapboltjában.**

Előfizetési ára egy évre 250,– Ft. Terjeszti a Magyar Posta.

Előfizethető a Posta Központi Hírlap Irodánál (KHI Budapest V., József nádor tér 1.

**Postacím: 1900 Budapest) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással
a KHI 215–96162 pénzforgalmi jelzőszámára. Indexszám: 25.394**

8415328 MTA Sokszorosító, Budapest. F. v.: dr. Héczey Lászlóné

TARTALOM

Román Zoltán: Előszó	1
Nyitrai Ferencné: Iparunk 1984-ben	9
Kapolyi László: Az ipar és a gazdaságirányítás	21
Juhár Zoltán: Mit vár a belkereskedelem a reform továbbvezetésétől az iparban?	27
Búza Márton: A gazdaságirányítási reform és a szakszervezetek	34
Beck Tamás: A vállalati irányítás módszerei és a belső mechanizmus fejlesztése	39
Sós Gyula: Kétségek és remények vállalati szemmel	45
Lendvai István: A reform hatása az ipari szövetkezetek gazdálkodására	49
Udovecz Gábor: A gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztése az élelmiszertermelésben	56
Medgyessy Péter: A jövedelemszabályozási rendszer továbbfejlesztése	63
Angyal Ádám: Gondolatok a jövedelemszabályozásról	69
Rácz Albert: Vállalati keresetszabályozás	75
Polonkai János: A bér- és keresetszabályozás vállalati szemmel	82
Bódy László: A vállalatok finanszírozásának néhány kérdése	91
Fülöp Sándor: Tőkeátcsoportosítás a vállalatok között	102
Jávorka Edit: A műszaki fejlesztés szabályozó rendszerének módosítása	107
Tóth János: Gondolatok a műszaki fejlesztésről	121
Csillag István: A vállalatirányítás változása és változtatása	128
Zányi Jenő: A vállalatok irányításának új útjai	134
Csikós-Nagy Béla: Inflációérzékenység és antiinflációs politika	143
Sárközy Tamás: Az állam- és jogtudományokra háruló feladatok	151
Az Ipargazdasági Szemle 1984. évi számainak tartalomjegyzéke	163

СОДЕРЖАНИЕ

Золтан Роман: Предисловие	1
Ференце Нитрай: Венгерская промышленность в 1894-ом году	9
Ласло Капойи: Промышленность и система управления хозяйством	21
Золтан Юхар: Что ожидает внутренняя торговля от совершенствования системы управления в промышленности	27
Мартон Буза: Реформа управления хозяйством и профсоюзы	34
Тамаш Бэк: Методы управления предприятием и развитие внутреннего механизма	39
Дюла Шош: Сомнения и надежды с точки зрения предприятия	45
Иштван Лендвай: Влияние реформы на хозяйствование промышленных кооперативов	49
Габор Удовец: Совершенствование системы управления хозяйством в пищевом производстве	56
Петер Меддеши: Дальнейшее развитие системы регулирования доходов	63
Адам Апдял: Мысли о регулировании доходов	69
Альберт Рац: Регулирование заработной платы на предприятиях	75
Янош Полонкаи: Регулирование заработной платы с точки зрения предприятия	82
Ласло Боди: Некоторые вопросы финансирования предприятий	91
Шандор Фылёп: Перегруппировка капитала между предприятиями	102
Эдит Яворка: Изменение системы управления техническим развитием	107
Янош Тот: Мысли о техническом развитии	121
Иштван Чиллаг: Изменения в организации управления предприятиями	128
Енё Зани: Новые формы управления предприятиями	134
Бела Чикош-Надь: Чувствительность к инфляции и антиинфляционная политика	143
Тамаш Шаркёзи: Задачи государственных и правовых наук	151
Содержание за 1984 год	163

REVIEW OF INDUSTRIAL ECONOMICS

1984/4

Further improvements in the system
of economic guidance in the Hungarian industry

CONTENTS

Zoltán Román: Preface	1
Ferencné Nyitrai: The Hungarian industry in 1984.	9
László Kapolyi: The industry and the economic guidance	21
Zoltán Juhár: Further developments of the reform in the industry — expectations of the internal trade	27
Márton Búza: The reform of the economic guidance and the trade unions . . .	34
Tamás Beck: The methods on enterprise management and the development of the internal mechanism	39
Gyula Sós: Doubts and hopes from the aspects of enterprises	45
István Lendvai: The impact of the reform on the management of the industrial cooperatives	49
Gábor Udovecz: Further development of the economic guidance in the agro-food industry	56
Péter Medgyessy: Further developing of the income regulation system	63
Ádám Angyal: Some ideas about the income system	69
Albert Rácz: Wage regulation at the industrial enterprises	75
János Polonkai: Wage and income regulation from the aspects of enterprises .	82
László Bódy: Some questions about enterprise financing	91
Sándor Fülöp: Redistribution of capitals amongst enterprises	102
Edit Jávorka: Changes in the system of regulation of the technical development	107
János Tóth: Some ideas about the technical development	121
István Csillag: Changes in enterprise management	128
Jenő Zányi: New ways in enterprise management	134
Béla Csikós-Nagy: Inflation sensitivity and antiinflation policy	143
Tamás Sárközy: Tasks of the political science and jurisprudence	151
Contents of the 1984. year issues of the Review of Industrial Economics	163

ELŐSZÓ

A gondolkodás rövidzárlatához
a végeredmények szeretete vezet.
(Füst Milán: *Napló. II. Magvető,*
1976, 274.)

E kötet az ipar nézőpontjából keres választ olyan kérdésekre, hogy hol tart a reform továbbvezetése. Mire adott választ, és milyen feladatokat jelölt meg az MSZMP KB 1984. április 17-i határozata? Melyek az előttünk álló tennivalók a gyakorlati munka és a kutatás terén? Hogyan látják ezt a különböző feltételek között működő vállalatok, a gazdaságirányítás, a társadalmi szervek képviselői, a kutatók? A 20 írás sokféle oldalról, sokféle megközelítésben keresi a választ e kérdésekre. A szerkesztés — amelyhez a szerkesztő bizottság mellett Oroszi Istvántól is jelentős segítséget kaptunk — tudatosan törekedett erre, anélkül hogy a szerzők közötti véleménykülönbségeket tompítani igyekezett volna. Témáink többségénél párhuzamosan kértünk fel szerzőt a vállalati vezetőket és a gazdaságirányítás köréből, s szakszervezeti nézőpontból is közlünk egy írást.

Az iparvállalatok vezetői, mint ez minden vitafórumon tapasztalható, a reform és továbbvezetésének alapelveivel azonosulva számos kérdést (ilyen például a vállalatok mozgástere, a kollektív vezetés és az egy személyi vezetői felelősség, a szervezeti módosítások vezérlésének módja) másképpen ítélnék meg, mint a gazdaságirányítás szakemberei; az előrelépést és lehetőségeik bővítését korlátozottabbnak látják. Emögött nézetem szerint több van, mint más érdekeltség vagy a szokásos egymásra mutogatás (a vállalatok dolgozhatnának jobban, a gazdaságvezetés ehhez teremthetne jobb feltételeket, mai viszonyaink között is) — többek között más ismeretanyag. A japán ipar és iparpolitika sikerének egyik kulcsa a vállalatok és a gazdaságirányítás folyamatos, konszenzusra törekvő párbeszéde. A lobbizás és a kötélhúzás elemei nyilván itt is megtalálhatók, de kapcsolatukat nem ez uralja. A nemzeti érdek mellett a megértés és az együttműködés fontos tényezője a közös vállalati tapasztalat és a gyakori helycsere vállalati és gazdaságirányító pozíciók között. Vajon nálunk mit mutatna egy felmérés arról, hogy a nagyszámú irányító szervnél az iparvállalatok szabályozásával foglalkozó, az ilyen döntéseket előkészítő szakemberek közül hányan rendelkeznek iparvállalati gyakorlattal, hányan jöhetnek számításba iparvállalat vezetőjének?

Kötetünk nem viták lezárására, hanem a viták ösztönzésére, horizontjuk szélesítésére törekszik. Ebből a szempontból nagyon sajnáljuk, hogy kötött határidőnk miatt több írás beérkezését nem tudtuk kívánni (vagy megszervezni), többek között a reform ipari továbbvezetésének társadalmi feltételeiről, ideológiai összefüggéseiről, további tudományterületek (a politikai gazdaságtan, a politikatudomány, a szociológia és szo-

ciálpszichológia, a vezetélmélet stb.) feladatairól.¹ E kérdésekre folyóiratunk következő számaiban térünk vissza. Magam a (hiányzó?) ipar- és üzemgazdaságtan nézőpontjából szerettem volna témánkhoz hozzászólni, de betegségem, amelyből most lábadozom, megakadályozott ebben. Csupán néhány, a reformfolyamatról régóta érlelődő gondolatomat vetettem papírra.

A koalíciós idők vitái után a 40-es évek végén, az 50-es évek elején a fejlődés útja szinte mindenki számára egyszerűnek és egyenes vonalúnak látszott. Mint a többi népi demokrácia, mi is a szovjet gazdaságirányítás és iparosítás modelljét vettük át. Csak fokról fokra vált világossá, hogy ez a modell – amely a *maga idején s a szovjet gazdaság viszonyai között* – eredményesnek bizonyult, történelmileg és az egyes országok konkrét viszonyai között a lehetséges megoldásoknak csupán egyikét képviseli. Az 50-es évek közepétől a szocialista táborban egy differenciálódáshoz vezető *tanulási folyamat* figyelhetünk meg. Ehhez az indítást Jugoszlávia útkeresése adta, az általános modellel máig is ez távolodott el a legjobban.

A 60-as évek közepétől a Szovjetunióban és a többi szocialista országban is napirendre került a gazdaságirányítás rendszerének elemzése és javításának, fejlesztésének igénye. Bár ez a folyamat végül is a gyakorlatban eddig viszonylag kevés lényegi változást hozott, a szocialista gazdaság és a gazdaságirányítás kutatását mindenütt fellendítette, segítette a gazdaságok és irányítási rendszerük működésének megértését, teljesítképességük realisabb megítélését. Nem kevésbé fontos, hogy elfogadottá tette: a szocialista országok gazdaságában, társadalmában, gazdaságirányításuk rendszerében és politikai mechanizmusukban az elméleti alapok, a közös és sajátos tapasztalatok figyelembevétele rendkívül hasznos, de gyakorlati megoldásokban *egységeségre nem lehet és nem is szükséges törekedni*.

A közgazdasági irodalom *tanulási folyamat*ról elsősorban ismétlődő folyamatok esetében beszél. A tanulás itt annak javuló technikáját jelenti, hogy miképpen lehet *ugyanazokat* a feladatokat a felhalmozódó tapasztalatok birtokában egyre nagyobb hatékonysággal elvégezni, a termelés folyamatában: adott terméket csökkenő költségekkel előállítani. A makroökonómia, a gazdaságpolitika és a gazdaságirányítás szférájában azonban más típusú tanulásra volt és van szükség: annak megtalálására, hogy *mit* kell csinálni, hogyan kell *alkalmazkodni* a változó külső és belső körülményekhez. A magyar politikai és gazdasági vezetés 1956 után annak bizonyosságát adta, hogy a tanulást (bár e kifejezést talán én használok először ebben az összefüggésben) tudatosan vállalja, és nagyfokú rugalmassággal – ha nem is késések nélkül – jelentős változások keresztülvitelére képes. Az alábbi rövid áttekintés csak illusztrálni kívánja ezt.²

Visszapillantva az 1956 előtti évekre, ennek az időszaknak első fontos tanulsága: *a rekonstrukciós és utolérési időszakok gyakran különlegesen magas növekedési ütemeket produkálnak, de ezek nem tartósak*. Gazdaságvezetésünk az 1952-ig tapasztalt lát-

¹E témák egy részével átfogóan foglalkozott az MTA Gazdaság- és Jogtudományok Osztályának az Akadémia közgyűléséhez kapcsolódóan 1984. május 7-én, „Gazdasági reform és társadalmi szerkezet a 80-as évtizedben” címmel rendezett tudományos ülése. Lásd a Közgazdasági Szemle 1984, 7–8. és a Társadalomkutatás 1984, 3–4. számát.

²Írásom e részében „A magyar iparpolitika – tanulási folyamat” című, az 1984. március 1–3-án rendezett V. Sewanee Közgazdasági Szimpóziumon tartott előadásomra támaszkodom.

ványos növekedés mögött nem ismerte fel ezt. Túlbecsülte mind gazdaságunk potenciálját, mind saját képességeit. Nem számolva sem a gazdaság tényleges lehetőségeivel, sem a lakosság eltérő aspirációival, irreális tervcélok gyors megvalósítását erőltette, az eszközökben sem válogatva. Annak megkésett felismerése, hogy *nem szabad és nem lehet a gazdaságban és a társadalomban változásokat kersztülvinni vagy akadályozni, struktúrákat és gyakorlatot tartósan fenntartani a népesség többségének akarata ellenére*, 1956 eseményeihez vezetett. Ez máig elevenen ható, alapvető tanulsággal szolgált politikai és gazdasági vezetésünk számára.

A háború utáni gazdasági és ipari növekedést Magyarországon, mint a többi szocialista országban is, mindenekelőtt a két háború közötti növekedési ütemekhez viszonyítottuk. Ez esetünkben évi 1-2% volt. Az óriási különbséget ehhez képest a szocialista gazdálkodási rendszer fölényének tulajdonítottuk. Helyesebb nemzetközi összehasonlítások jelezhetnék volna, hogy ez a növekedés jelentős, de nem egyedülálló. Még inkább meggyőzhettek erről *a további évek tapasztalatai*. A 70-es évek közepéig az egész világgazdaság különleges „aranykorát” élte, és azt is tanúsította, hogy *gyors ipari és gazdasági növekedés más, nem szocialista viszonyok között is megvalósulhat*. További tanulság, hogy *ne becsljük túl a növekedési ütemek jelentőségét*, a gazdaság teljesítményét és teljesítőképességét nem lehet és nem szabad csupán ezen lemérni. (E gondolat elfogadása igazában csak a 70-es évek végén következett be.)

Egy másik tanulságot kisebb késedelemmel ismertünk fel, nevezetesen azt, hogy *az iparosítás erős mezőgazdaság nélkül a további fejlődésnek nem lehet szilárd bázisa*. A mezőgazdaság kollektivizálását követően átalakítása egy, a közös és egyéni tulajdont és ösztönzőket egybeötvöző rendszerré, a magyar gazdaságvezetés legsikeresebb akciói közé tartozik. *Az infrastruktúra jelentőségének felismerésével* azonban ismét *késtünk*, és ez néhány területen komoly gondok forrása lett.

Az 50-es évek további tanulsága volt, hogy *egy ilyen kis gazdaság nem törekedhet autarchiára, csak a nemzetközi munkamegosztásba való tudatos integráció útján fejlődhet*. A külkereskedelem és a külgazdasági kapcsolatok aránya a következő években folyamatosan és jelentősen nőtt, s jóval nagyobb lett a tőkés országokkal való kapcsolataink súlya is. Ismét csak bizonyos késéssel ismertük azonban fel, hogy *ezáltal különösen érzékennyé váltunk a világgazdasági változásokra és zavarokra*. (Késve figyeltünk fel többek között arra is, hogy a gépek, berendezések importja visszatérő alkatrészimportot, korszerű termékek külföldi licenc és know-how alapján történő gyártása közben ső termékek importját kívánja. A tervezés kiemelt szerepe ellenére hányszor tapasztaltuk az előrelátás hiányát!)

Az intenzív kapcsolatok a fejlettebb országokkal élesebben tárták fel a gazdaság és az ipar gyengeségeit, műszaki színvonalban, vezetésben, hatékonyságban, versenyképességben. Ez s a gazdaság tényleges működésének kritikus elemzése segítette felismerni annak szükségességét, hogy *a gazdaságirányítás rendszerében és gyakorlatában nemcsak egyes kisebb módosításokra, hanem átfogó reformra is szükség van*. Mint jól ismert, az első ilyen irányú kritikai elemzések 1954-től kaptak nyilvánosságot, s 1956 után a gazdaságirányítási rendszer lényegi módosítására is születtek elképzelések, az 1968-as reform szellemében, de komolyabb lépésekre csak a mezőgazdaságban került sor. Az ipar irányításában csupán kisebb, kísérleti jellegű módosításokat hajtottunk végre. Ezek többsége — de nem az 1962–63-as nagy szervezeti centralizáció — egyengette az 1968-ban bevezetett gazdasági reform útját.

A gazdasági reform egészében sikeres vállalkozásnak bizonyult – további tanulságként kellett azonban levonnunk, hogy *egyreségeiben s magában a modellben és működésében jóval több javításra, kiigazításra lesz szükség, mint ahogyan azt eredetileg képzeltük.* Különböző megfontolások, külső hatások és belső ellenérők nyomán viszont azokat a további lépéseket, amelyeket részben már az induláskor előirányoztunk (pl. a szervezeti-intézményi rendszerben, a verseny előmozdítása terén), s azokat, amelyeket később kellett felismernünk és programba vennünk, elhalasztottuk; a központi irányítás felerősödött, a vállalatok önállósága csökkent. Ezt részben motiválták és ehhez még hozzájárultak nagy horderejű, számunkra kedvezőtlen hatású világgazdasági változások. Jelentőségüket gazdaságvezetésünk nem ismerte fel időben; *a változásokat átmenetinek, hatásukat megfelelő állami intézkedésekkel ellensúlyozhatónak véltük.* (E változások szerepét nemcsak mi, hanem más, ezek között tőkés országok is alábecsülték, de késésük és korrekciós lépéseik nem vettek ennyi időt igénybe.)

Az olajárrobbanást követően és a lassú alkalmazkodás következtében jelentős cserearány-veszteségeket szenvedtünk. A növekedést és a beruházásokat ennek ellenére 1978-ig ösztönöztük, az életszínvonalat emeltük – külső források terhére. Védett vállalatunk az új piaci és árviszonyokhoz csupán nagy késéssel kezdtek alkalmazkodni, komolyabb strukturális változásokat alig hajtottak végre. Ismét késéssel vontuk le a következtetést, hogy *időleges stabilitásért nem szabad feláldozni az elkerülhetetlen alkalmazkodást: ez később – mint látjuk és érezzük – még nagyobb áldozatokat követel.*

Külkereskedelmi fizetési mérlegünk deficitje 1978-ban kulminált. Az abban az időben alacsony (5-6%-os) kamatlábak mellett (sok más országhoz hasonlóan) jelentős külföldi hiteletet vettünk fel, de rövid időn belül a kamatlábak megkétszereződtek; gazdaságunk adósságállománya konvertibilis valutában 8 milliárd dollár körüli összeget ért el. A magyar gazdaságvezetés a következő években nagy rugalmasságot, tanulási készséget és képességet mutatott a változások elfogadásához és létrehozásához, de ismét nem bizonyos késések nélkül.

Az új növekedési (fejlődési) pályára való átállásnak nem volt igazán kidolgozott programja. Míg sincs konzisztens és eleven erőként ható iparpolitikai koncepciónk. Amikor 1982 elején komoly nemzetközi fizetési nehézségekkel kerültünk szembe, a gazdaságpolitika fő céljának a *fizetőképesség* fenntartását és külkereskedelmi mérlegtöbblet biztosítását jelöltük meg. Ezt a mai napig sikerült elérni, de *más célok megvalósításának terhére.* A növekedés 1-2%-os üteme fennmaradt, ugyanígy a teljes foglalkoztatottság is. A fogyasztás színvonalát azonban már nehezen tudjuk tartani, a reálbérek mellett érezhetően csökken a lakosság egyes csoportjainak fogyasztása is. A beruházásokat erősen korlátoznunk kellett. A strukturális alkalmazkodás nem gyorsult fel. Az infláció a hivatalos statisztika szerint is évi 8-9%-ra emelkedett, s vitatható, hogy ezt engednünk kellett-e. (Újabb megkésett felismerés?)

A legutóbbi években az állami szektorban a reform továbbvezetésére vonatkozó határozatokkal ellentétben növekedett a közvetlen beavatkozás (mint a kényszerű manőverezés legfőbb eszköze), a gazdaság rendszerszerű irányítása visszaszorult. Az egyéni és magánkezdemenyezéseket, a vállalkozókedvet és a második gazdaságban folyó tevékenységeket újabb eszközökkel ösztönöztük. Ez az ellátásban és egyes lakossági csoportok hangulatában pozitív eredményeket hozott. Ugyanakkor az állami vállalatokkal és irányítással való elégedetlenség és a késlekedés a teljesítmény nélküli nagy jövedel-

mek keletkezésének korlátozásában és a szociálpolitika aktivizálásában fokozta a feszültségeket. A vállalati gazdasági munkaközösségek meghonosítása az iparban kedvező hatások mellett tovább élezte az „első” és a „második” gazdaság közötti ellentmondásokat. Ez pozitív változásokat is elindíthat, de sajnos a fő munkaidőben végzett munka díjazását és becsületét devalválta.

Kezdetől fogva világos volt, hogy míg egyfelől a gazdasági reform bevezetése *jelentős társadalmi-politikai változásokat* tételez fel, gerjeszt és segít, másfelől előrehaladása függ e változások ütemétől is. Az elindított folyamatok továbbgyűrűződésének előrelátása és közben tartása, a fellépő ellenerők leküzdése mégis jóval nehezebbnek bizonyult, mint képzeltük. Az természetes, hogy egy ilyen át- (nemegyszer szükségesnek érzett vissza-) *rendeződés* nem mehet végbe zökkenők, túlzások, szélsőségek nélkül.

A demokratizálódást, a nyitottság, a nemzeti és történeti tudat erősödését, az egyéniség és a sokféleség szabadabb érvényesülését a társadalom nagy többségének rokon-szenve és cselekvő hozzájárulása kísérte, de az értékek zavara, gazdasági gondjaink, a sok helyütt tapasztalható ellenállás, inercia, kedvezőtlen mellékhatás, valamint a világ-gazdaság és a világpolitika feszültségeinek kisugárzása megterhelte a társadalom közérzetét. Korábbi szocializmusképünk és célrendszerünk tarthatatlan elemeinek lebontása új energiákat szabadított és szabadíthat fel, de egy új szocializmuskép és célrendszer kialakításával megkéstünk. Ezt a pragmatikus lépések sikerének tudata csak addig pótolhatja, amíg nehéz külgazdasági helyzetünkben is eredményes manőverezést – javuló vagy legalábbis nem romló életszínvonalat és életkörülményeket – tudunk biztosítani.

A magyar gazdaság és elsősorban iparunk ma rendkívül nehéz helyzetben van. Ez megjelenik mind a reálszférában, a jelentős adósságszolgálati teherben, a műszaki elmaradásban, az elhalasztott és halmozódó beruházási szükségletekben, mind pedig abban, hogy a társadalom nehezen fogadja el az életszínvonal stagnálását-csökkenését; a vállalatok bizalma a gazdaságvezetésben meggyengült; az alkotó munka megbecsülése és a teljesítménymotiváció alacsony; a készség társadalmi kezdeményezésre és cselekvésre jóval kisebb, mint korábban.

Gazdaságunk mai nehézségei – mint más országokban is – részben külső okokra, részben a belső alkalmazkodás lassúságára vezethetők vissza. Míg egyfelől örömmel nyugtázhatjuk sok más országnál nagyobb tanulási és alkalmazkodási készségünket és eredményeinket, e tanulási-alkalmazkodási folyamat lassúságának okait is alaposabban kellene elemeznünk. Mi volt a szerepe és oka új jelenségek, jelzések késői felismerésének és megértésének; korábbi tendenciák vagy pillanatnyi problémák indokolatlan extrapolációjának; nem megfelelő – többnyire inkább csak a rövid távot számba vevő, a mellékhatásokat negligáló – reagálásoknak; a jelen konfliktusainak kerülése érdekében a kompromisszumok túlzott keresésének; a döntések halasztásának; az egyének, csoportok, szervezetek, intézmények részéről érvényesülő ellenállásoknak?

A tanulásnak (az itt használt értelmezésben), úgy vélem, fő forrásai a következők:

1. gyakorlat és tapasztalat;
2. történelmi és nemzetközi analógiák;
3. elemzés, belátás, kreatív gazdálkodás;
4. kísérletek;
5. próba és tévedés módszere.

Annak részletes feltárása, hogy mikor, hogyan hasznosítottuk a tanulás e módszereit, további kutatás feladata; itt csupán néhány megjegyzésre szorítkozom. A múlt és a jelen tapasztalatainak kritikai elemzése nálunk is alapvetőnek bizonyult és fontosnak a nemzetközi tapasztalatok értékelése is, bár mindezek szervezett, tudományos elemzése nem folyt eléggé tervszerűen. A gazdaságirányítási rendszer bevezetésénél, majd a későbbiekben, különböző módosításainál például, minden esetben többféle megoldás között nyílt lehetőségünk választásra. Legtöbbször már a döntés meghozatalánál világos volt, hogy bármelyik megoldásnak előnyei mellett előrelátható hátrányai is vannak. Tudatosan és tárgyilagosan vizsgálva döntéseinknek mind fő, mind mellékhatásait, az utóbbiakkal jobban szembenézve, valószínűleg hamarabb és eredményesebben tudtuk volna ellensúlyozni a kedvezőtlen hatásokat. Példa lehet erre az átlagbér-szabályozás „létszámhígító” vagy később az ún. kompetitív árrendszernek az export volumenére gyakorolt hatása. Mindkét esetben – többek között presztízsokokból – a döntések előkészítői és javaslattevői csak jó nagy késéssel ismerték el e problémák valódi súlyát, és tettek kivédésükre (először többnyire csak kisebb, korrekciós) lépéseket.

Kísérletekre – tudományosan ellenőrzött, megfigyelt és értékelt kísérletekre – nézetem szerint nem fordítottunk kellő figyelmet; ebben mi kutatók sem voltunk eléggé kezdeményezők. A kísérletek lehetősége a mikroökonómiában valóban korlátozott, a vállalati vezetés és gazdálkodás körében, a gazdaságirányítás egyes elemeinek kialakításához, kipróbálásához azonban például szervezeti megoldásokra (mint a vállalati gazdasági munkaközösségek meghonosítására) vonatkozóan – jobban hasznosíthattuk volna e módszert. Fő eszközük az *elemzés–belátás–kreatív gondolkodás*, valamint a *próba és tévedés eljárás* volt. A gazdaságirányítás rendszerének formálásánál elsősorban ezekre támaszkodhatunk a jövőben is, de a szervezettebb tudományos kutatás (és kísérlet) jelentékenyen segíthetné e módszerek hatékonyabb alkalmazását. Azt, hogy a próbák és tévedések minél kevesebb veszteséggel vezessenek eredményre.

Gazdaságirányítási rendszerünk továbbfejlesztését a kijelölt irányokban – többek között a gazdaságunk *mai helyzetéből* adódó korlátozó tényezők miatt – csak fokozatossággal tudjuk s így is tervezni megvalósítani.³ Az 1968 óta eltelt 17 év tapasztalatai tükrében gondolhatjuk-e azt, hogy most mindenben megtaláltuk a *végleges megoldást*? A további lépések előkészítése mellett ellenőrzést, értékelést és bizonyára javításokat igényelnek majd az 1985-ben bevezetett módosítások is. Nem kellene-e megfelelő kereteket biztosítva máris előkészíteni e folyamat szervezett továbbvezetését?

A gazdasági reform és továbbvezetése legmélyebben az ipart érinti. Az elképzelések kialakításához kiemelkedő jelentőségű az általános érdeklődésű és képzettségű elméleti közgazdászok munkássága, a javaslatok részleteiben való kidolgozásához és megvalósításához azonban a sokféle közgazdaságtudományi diszciplína és a többi társadalomtudomány specialistáinak, valamint a gyakorlatban dolgozó szakemberek, ezek között mindenekelőtt az ipar szakértőinek a közreműködése is nélkülözhetetlen. Jól ismert mondás, hogy a háború túlságosan komoly dolog ahhoz, hogy a tábornokokra lehessen bízni. Vajon a gazdaságirányítás reformja az iparban hasonlóan túl komoly dolog-e ahhoz, semhogy az ipar szakembereire lehessen bízni? Ebben van igazság – szövevényes

³ Utalok itt a piaci verseny kiszélesítésének lehetőségeit elemző vizsgálatunkra. Lásd Statisztikai Szemle, 1984, 10. sz.

érdekviszonyok hálózzák be az ipart is, és a reformlépések ezeket alapjaiban érintik –, de ahogyan háborút tábornokok, ipari reformot az ipar szakemberei nélkül nem lehet megnyerni.

Az 1984-ben elhatározott és 1985-től bevezetésre kerülő gazdaságirányítási változások kialakításához sok impulzust és ismeretet adott a kutatás, de végül is a konkrét módosítások előkészítése néhány hónapra sűrűsödött, és az államigazgatási apparátus feladatává vált. A korábbinál nagyobb arányban vontak be vállalati szakértőket, elsősorban a Magyar Kereskedelmi Kamara testületei révén, de ne tagadjuk, hogy a döntési javaslatokat a vállalati szakemberek – az előkészítő apparátus óriási, feszített ütemű, áldozatos munkája ellenére – nagyon sokszor nem érezték kellően kidolgozottnak és előkészítettnek (és tanulmányozásukra, véleményük kialakítására gyakran nagyon kevés időt kaptak). Meggyőződésem, hogy a kutatás határozottabb programmal és szorosabb együttműködésben a döntéseket előkészítő apparátussal jobban segíthette volna és segíthetné a jövőben a gazdaságirányítás fejlesztését.

A közvetítő közeg a kutatás és a politika között a gazdaságirányítási és döntés-előkészítő apparátus, elsősorban ennek magatartásán múlik, létrejön-e ez a magasabb színvonalú együttműködés. Hogy a kutatás lehetőségeket kap olyan *érzékeny* kérdések *utólagos* elemzésére, mint a vállalati szervezetet vagy a vállalati támogatásokat érintő döntések – jelentős eredménynek tekinthetjük. Mikor jutunk el oda, hogy az ilyen *döntések előkészítéséhez, igazi* alternatívák kidolgozásához és *tárgyilag* bemutatásához is igénylik a kutatást?

Az ilyen feladatokhoz persze a kutatásnak még fel kell nőnie, ez is tanulási folyamat lesz. Sárközy Tamás egy írásában kifogásolja, hogy „a közgazdasági elméleti irodalom nagy vehemenciával és viszonylag kevés konkrétsággal”⁴ ad javaslatokat a gazdasági reform radikális kibontakoztatásához. E megállapítást ugyan általános érvényűnek nem fogadhatjuk el, de mégsem volna helyes, ha csupán egy jogász visszavágásának tekintenénk a cikkének címében feltett kérdésre: gátolja-e a jog a gazdasági reform továbbfejlesztését? Galbraith, „Az ipari állam” és más nagy hatású művek alkotója így fejezi ki ezt a gondolatot: „Mi közgazdászok tudásunk nagy bizonytalanságát kijelentéseink nagy magabiztosságával kompenzáljuk.”⁵ Ez bizonyára nemcsak közgazdászokról mondható el, de közgazdászokról is elmondható.

Amikor e sorokat írom, még folyik az 1985. évi (és a következő öt évre szóló) terv kidolgozása. A tervezők 1985-re olyan variáns kialakításán munkálkodnak, amely megállítja a reálbérek és a beruházások csökkenését, és a gazdaság megélénkülésének kezdetét jelentheti. Ennek egyik fő mozgatóerejét a gazdaságirányítás rendszerében (és gyakorlatában!) bevezetett módosításoknak kell adniuk. E kötet elolvasása azt a vélemény erősítette bennem, hogy mindaz, ami a reform továbbvezetéséből 1985-ben megvalósulhat, a kibontakozásnak szükséges, de nem elégséges feltétele. A gazdaság és ezen belül az ipar alapproblémáinak megoldásához átfogóbb, egész cél- és eszközrendszerünket számba vevő és újrafogalmazó gazdaság- és iparpolitikai koncepcióra és programra van szükség. A gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztését ehhez illeszteni kell folytatnunk.

Román Zoltán

⁴Sárközy Tamás: Gátolja-e a jog a gazdasági reform továbbfejlesztését? Társadalomkutatás, 1983, 2. sz. 5.

⁵Galbraith, J.K.–Salinger, N.: Almost Everyone's Guide to Economics. Penguin Books, 1981, 117.

IPARUNK 1984-BEN

A magyar ipart a 70-es években több jelentős megrázkódtatás érte. A legnagyobb hatást a két világpiazi árrobbanás fejtette ki, ezek feldolgozó iparunk tevékenységét jelentősen aláértékelték, s a cserearányromlás következtében komoly egyensúlyi problémákat jelentettek. Ez a két világpiazi árrobbanás egyúttal reflektorfénybe helyezte belső fejlődésünk és fejlettségi szintünk olyan zavaró jegyeit, amelyek ugyan az iparban már korábban is észlelhetők voltak, azonban e külső hatások következtében még élesebbé váltak.

Az 1978. decemberi MSZMP KB határozatot követően kezdődött meg a gazdaság és ezen belül az ipar új pályára állításának folyamata, amelynek még nem vagyunk a végén. Az ipart tehát egyszerre érték a külső hatások és ugyanakkor az intenzívebb fejlődésre való áttérés szükségszerűsége is. Hangsúlyozom, hogy ez a szükségszerűség akkor is felmerült volna, ha nem következtek volna be az említett világpiazi változások. Az extenzív fejlődés tartalékai ugyanis a 70-es évek közepére-végére már jórészt kimerültek, új bevonható munkaerő már nem volt, sőt megkezdődött a munkások eláramlása az iparból. Új kapacitásokat sem lehetett már szerezni, mint ahogy nagyvállalataink egy része a 70-es évek elején kisebb, főként tanácsai vállalatok beolvasztásával ezt tette. A feladat tehát kettős volt: egyfelől meg kellett felelni az új világpiazi helyzetnek; másfelől meg kellett gyorsítani az intenzív fejlődés folyamatát olyan körülmények között, amikor a külgazdasági egyensúly helyreállítása az egész gazdaság fő feladatává vált.

A korábbi volumennövelési célok helyébe a magasabb hatékonyság, a jobb külpiaci értékesítés ezen belül is elsősorban a nem rubel irányú külkereskedelem volumenének és gazdaságosságának a növelése került. Az ipar e sokrétű – s nem egy esetben egyidejűleg aligha végrehajtható – feladatoknak teljesen nem tudott megfelelni. Napjainkban több jel mutat arra, hogy jó irányban – s az utóbbi időszakban már egyre kedvezőbb mértékben is haladunk ezen az úton.

Mindezek a feladatok olyan időszakban kerültek előtérbe, amikor nem volt mód arra, hogy újabb nagyberuházásokkal a feldolgozó ipar műszaki feltételeinek gyors javítására alapozzuk a hatékonyabb előrehaladást. Sőt: a korábbinál kisebb erőforrások jutottak az ipar fejlesztésére, s az anyag-, energiatakarékosság jóval nagyobb szerepet kapott, mint néhány évvel azelőtt. A hatékonyság növelését célozta az a központi elhatározás, hogy az iparvállalatok egyre inkább kikerüljenek a korábbi kellemes védettség állapotból. A külpiaci hatásokat már kevesebb áttétellel, közvetlenebbül kellett elviselniük, s ez egyúttal vizsgáztató is volt a magyar ipar számára. Jó néhány iparvállalatunk állta a próbát, ugyanakkor több más iparvállalat ilyen feltételek között nem volt képes hatékonyan gazdálkodni.

*A KSH elnöke, államtitkár.

Napjainkban, amikor a gazdaságirányítás továbbfejlesztésének új szakaszára készülünk, amikor a VII. ötéves tervet dolgozzák ki együtt – közös gondolkodással és közös erőfeszítéssel – az állami szervek és az iparvállalatok, érdemes szemügyre venni, hogy hol tart az ipar az új típusú feladatok végrehajtásában, milyen eredményeket ért el, s hol vannak lényeges lemaradásai.

Termelés, értékesítés

A VI. ötéves tervidőszak első három és fél éve alatt az ipari termelés évenként átlagosan 2,5%-kal, összességében pedig több mint 10%-kal növekedett. Tovább nőtt az iparnak a nemzeti jövedelemhez való hozzájárulása is. Ehhez a magyar ipar az aktív kereső népességnek a korábbinál kisebb hányadát vette igénybe, foglalkoztatta. A szocialista ipar nettó termelési értéke 1980-ban nem érte el az előző évi színvonalat, annál 2,3%-kal alacsonyabb volt, majd ezt követően évről évre 4,5%-os növekedés következett be. Önmagában a termelési volumen növekedése még nem jelenti azt, hogy az ipar vagy akár annak nagyobb hányada az új növekedési pályára állt rá. Azt azonban kétségteljesen jelzi, hogy a világgiazi változások közepette, a keményebb feltételek mellett is tovább tudott bővílni az iparból származó nemzeti jövedelem, és a nettó termelékenységszínvonala is.

Az utóbbi időszakban egyre többet hallunk és írunk az iparon kívüli szervezetek, elsősorban a mezőgazdaság ipari tevékenységéről, amelynek jelentősége kétségteljesen jóval nagyobb napjainkban, mint a korábbi évtizedben volt, az ipar termékeinek döntő többségét mégis az állami iparvállalatok állítják elő. Az ország összes ipari tevékenységének mintegy 84%-a származik az állami iparból, 5%-a a szövetkezeti iparból, 1%-a a magánkisiparból, s mintegy 10%-a az iparon kívüli szervezetek ipari tevékenységéből. Az összes ipari tevékenység nettó értéke (a nemzeti jövedelemhez való hozzájárulás) 1983-ban 14,9%-kal több volt, mint 1980-ban.

A nehezebb külső és belső feltételek az iparon belül jelentős mértékű differenciálódást eredményeztek. Voltak olyan ipari ágazatok, amelyek gyorsabban alkalmazkodtak az értékesítési lehetőségek megváltozásához, jobban gazdálkodtak munkaerővel, anyaggal, géppel és energiával, s ennek hatására kiemelkedőbb mértékben tudták növelni termelésüket. Az elmúlt három és fél év alatt minden évben tartósan nőtt a termelés az ipar 37 olyan ágazatában, amelyek együtt véve a szocialista ipar termelésének közel 60%-át állítják elő. Ilyen erősebb dinamika volt jellemző a vegyiparon belül a gyógyszeriparra, a műanyaggyártásra és -feldolgozásra, a háztartási és kozmetikai vegyiparra (itt egy év kivételével az elmúlt három és fél évből), valamint a műtrágyagyártásra. Ugyancsak kiemelkedően nőtt a termelés a híradás- és vákuumtechnikai iparban, valamint a műszeriparban, továbbá az alumíniumkohászat területén is. Voltak olyan ágazatok, amelyek tartósan nehéz helyzetbe kerültek, ezek közé tartozott elsősorban a vas-kohászat és néhány könnyűipari ágazat, amelyeket a legutóbbi években már „válság-ágazatokként” emlegettük. Ugyancsak a csökkenő termelésű ágazatok közé tartozott a konzervipar, valamint a sütő- és tésztaipar is. Voltak olyan ágazatok is, amelyek a kezdeti nehézségeket követően 1982–83-ban tudtak felzárkózni, ezek közé tartozik többek között a fémtömegcikk-ipar, a betonelemgyártás és az édesipar. Mindezek hatá-

sára érzékelhetően módosult az elmúlt három évben az ipar ágazati szerkezete. A makrostruktúra változását jelzik az 1. táblázat adatai.

1. táblázat

**A szocialista ipar bruttó termelésének alakulása
és az ágazatok részesedése 1981. évi összehasonlító áron, %**

Megnevezés	Változás az előző évhez képest			A bruttó termelés megoszlása	
	1981	1982	1983	1980	1983
Bányászat	-3,2	2,6	-2,1	7,2	6,6
Villamosenergia-ipar	6,4	1,9	2,4	4,4	4,6
Kohászat	-5,6	0,4	-1,3	9,6	8,5
Gépipar	5,8	4,6	1,1	22,2	23,5
Építőanyag-ipar	1,0	0,8	1,5	3,4	3,2
Vegyipar	2,3	1,5	1,5	20,2	20,2
Könnyűipar	4,2	-1,2	0,9	13,3	13,1
Egyéb ipar	5,6	2,5	0,9	1,3	1,3
Élelmiszeripar	2,4	4,6	1,5	18,4	19,0
Szocialista ipar	2,4	2,4	0,9	100,0	100,0

A szerkezetváltozás folyamata természetesen nem állt meg, 1984-ben még szélesebb intervallumon belül szóródott az egyes ipari szakágazatok fejlődése. 1984 I. félévében az előző év első félévéhez képest a termelés indexe szakágazatonként a 63%-tól a 123%-ig tartó mezőnyben változott. Biztatónak látszik, hogy a korábbinál több ágazatban növekedett a termelés, s ezek közé felzárkózott az előbbieken kívül az üvegipar, a növényolajipar, a húsipar, valamint a dohányipar is.

Számottevően módosult az ipari értékesítés összetétele. A szempont természetesen az iparban is az volt, mint minden más termelőágazatban, hogy elsősorban a külkereskedelmi célú értékesítést növeljék. 1981 és 1983 között az ipar külkereskedelmi értékesítése 12,8%-kal növekedett, 1984 I. félévében az előző év I. félévéhez képest 14,5%-kal, míg a belföldi célú értékesítés 1981 és 1983 között 1,8%-kal, 1984 I. félévében ennél kissé lassabban, 1,4%-kal bővült. Elsősorban az állami iparvállalatok és a szövetkezetek, kisebb mértékben a nem ipari szervezetek ipari tevékenységének eredményeképpen nőtt az összes exportált ipari termékek közül a vegyipari termékek aránya, s ez már 1983-ban közelítette az ipari termék export 16%-át. Ugyancsak bővült – elsősorban a kedvező mezőgazdasági bázisra építve – az élelmiszer-ipari termékek exportjának aránya is, amely 1980-ban még az ipari export 16,3%-át, 1983-ban már 17,6%-át tette ki. A külpiaci igények változásának a gépiparon belül nem minden ágazata tudott eleget tenni. Már a termelési arányok módosulása is jelezte, hogy elsősorban a híradástechnika és a műszeripar ágazatai voltak képesek arra, hogy termelésük nagyobb hányadát exportálják. A híradás- és vákuumtechnikai ipar külkereskedelmi értékesítése 1983-ban közel 32%-kal, a műszeriparé 16%-kal haladta meg az 1980. évi szintet. A ha-

gyományos gépipari exportcikkekkel azonban nem tudtak az élesedő világpiaci versenyben helytállni, a villamosgép- és készülék-, valamint a közlekedésszerek- és ipari kereskedelmi értékesítése évről évre hullámszerű volt.

A gépipari exportképesség hiányosságai az egész ipari kivitel alakulásában érződnek. Az összes ipari termékexport (tehát az országban az iparba sorolt és az iparon kívüli szervezeteknél előállított és külkereskedelmi forgalomba került ipari termékek) 38,8%-a gépipari, 15,9%-a vegyipari, 11,8%-a könnyűipari, 17,6%-a pedig élelmiszeripari termék volt 1983-ban. Ezek az arányok azonban merőben eltérnek, ha külön vizsgáljuk a szocialista és külön a nem szocialista országokba exportált ipari termékeket. A gépipari termékek aránya meghatározó a szocialista országokba exportált ipari termékek körében, 1983-ban 52,2% volt, s 1984-ben tovább növekvő. A nem szocialista országokba exportált ipari termékek közül a gépipari termékek aránya 1983-ban 23% volt, s bár ez lényegesen több a néhány évvel korábrinál, az arány jelzi, hogy ezen a területen versenyképességünkkel jelentősebb problémák vannak. A vegyipari termékek nagyobb aránya a nem szocialista országokba irányuló exportra jellemző, e körön belül a vegyipari termékek elérik a 18,9%-ot, míg a szocialista országokba exportált ipari termékek között arányuk 13,4%-os. A könnyűipari termékeknek nagyobb hányada került 1983-ban nem szocialista országokban értékesítésre, 1984-ben van módosulás, egyfelől dekonjunkturális okok miatt, másfelől a szocialista országokból – elsősorban a Szovjetunióból – nagyobb 1984-ben az érdeklődés könnyűiparunk termékei iránt.

Iparunk versenyképességét elsősorban az igényesebb piacokon nemcsak konjunkturális tényezők befolyásolják, hanem az a termékháttér is, amit kínálni tudunk. Ismeretes, hogy az elmúlt években igen lassú volt a termékváltás. Az új termékek aránya az állami ipar összes értékesítéséből a 80-as évek elején csökkenő volt, 1982-ben mindössze 2%-ot tett ki, s igen kevés volt a korszerűsített termék is. A kép ipari szakágazatonként erősen differenciált. A leggyorsabb termékcserélődés természetszerűen a műszaki fejlődés hatásának erősebben kitett gépipari vállalatoknál, valamint a könnyűiparban indokolt. 1983-ban volt élénkülés e tekintetben. A gépiparban az adott évben először gyártott termékek aránya már 9-10%-os volt, az exportban átlagosan 12%-os, s ezen belül a nem rubel elszámolású exportban pedig közel 20% volt az egy évnél fiatalabb termékek aránya. Ez jelentős előrelépés az előző évekhez képest, s valamelyest biztató jel a következő időszakra is. Még így is lassúnak tarthatjuk a termékcserélődést, hiszen az ipari termékek átlagos életkora magas, meghaladja a 16 évet, és az iparban adaptált és továbbfejlesztett licencek száma sem növekedett az indokolt mértékben. Az ipari termékek értékesítéséből mindössze 5%-ot jelentenek még napjainkban is csupán a licenc alapján gyártott termékek. Az arány magasabb a gépiparban, a vegyiparban és a kohászatban. E három ágazatban 8–11% közötti a licenc alapján gyártott termékek aránya. Valamivel kedvezőbb az arányuk az exportértékesítésben is.

A versenyképességet befolyásoló tényezők azonban korántsem csak ezek, hanem az iparunk viszonylag alacsony termelékenysége, magas anyaghányada (termékeink túlsúlyossága). Sok esetben még mindig magas az energiaigény is. Összességében tehát túlzottak azok a ráfordítások, amelyeket az ipari termékek viselnek.

Az ipar termelési tényezői

Munkaerő. Az ipari ráfordítások között első és legjelentősebb helyen a munkaerő áll, hiszen iparunk munkatermelékenysége az egyik olyan tényező, ami a versenyképességünket kedvezőtlenül befolyásolja. Ismert, hogy a 70-es években két- és sokoldalú munkatermelékenységi összehasonlítások egyaránt azt mutatták, hogy a hozzánk hasonló fejlettségű, vagy nálunk kevéssel fejlettebb országok (pl. Csehszlovákia és Ausztria) iparának termelékenységi színvonalához képest jelentős az elmaradásunk. Jelezték azt is, hogy nagyobbak a különbségeink az európai élmezőnyhöz képest az ipari munkatermelékenység színvonalában, mint az életszínvonal legfontosabb elemeiben. Az osztrák-magyar termelékenység 1981-re kivetített adatai sem mutattak lényeges változást, néhány ágazat tekintetében közeledtünk az osztrák termelékenységi színvonalhoz, átlagosan a kép azonban csak igen csekély mértékben változott. Lemaradásunk a termelékenységben tehát még mindig jelentős, és e téren az elmúlt években bekövetkezett ütemet sem tekinthetjük biztatónak.

Az ipar munkaerőhelyzete azonban már jelzi, hogy hol vannak tartalékaink. 1983-ban az állami és a szövetkezeti iparban együttesen 1,2 millió fizikai és 310 ezer nem fizikai foglalkozású dolgozó tevékenykedett. Ez a szám még akkor sem csekély, ha meg kell jegyeznünk, hogy elsősorban a fizikai foglalkozásúak létszáma évek óta csökken. Az 1983. évben a szocialista iparban foglalkoztatott közel 1,5 millió fő 6,0%-kal volt kevesebb az 1980. évi létszámnál. A csökkenés mértéke ágazatonként eléggé eltérő volt. A legjelentősebb eláramlás a könnyűipar területén volt tapasztalható, míg lényegében azonos szinten stabilizálódott az élelmiszeripar létszáma. A létszámcsökkenés mind az állami, mind a szövetkezeti iparban bekövetkezett. Erősebb volt a szövetkezeti iparban, ahol a létszám 1980-hoz képest csaknem 9%-kal visszaesett, ezen belül a fizikai foglalkozásúak létszámcsökkenése 10%-os. Bár ezek az adatok jelzik azt, hogy az ipar számára rendelkezésre álló munkaerő évről évre kevesebb, s ezt nemcsak demográfiai okok magyarázzák, hanem más ágazatok elszívó hatása is, mégsem állíthatjuk, hogy ez a létszám nem elegendő ahhoz, hogy az iparban jelentősebb dinamikát érjenek el.

A jelenlegi munkatermelékenységi szint ugyanis jóval kisebb annál, amit megfelelő szervezethez – esetenként a mainál nagyobb munkaintenzitással – feltétlenül jobb anyag-, szerszámellátással teljesíteni tudnának. A munkaerő összetételében pedig vannak kétségtől kedvező változások. Az egyik kedvező jelenség az, hogy nő az iparban a szakképzettséggel rendelkezők száma és aránya, s egyúttal nő a korszerű új szakmákat ellátókét is. A segédmunkások aránya az elmúlt években csökkent, bár ma sem mondható kevésnek. Ugyancsak kedvező jelenség, hogy az iparból való elvándorlás a legutóbbi időszakban már kisebb mértékű volt, mint korábban, s ebben nem kis mértékben szerepet játszik az, hogy ma a vállalati gazdasági munkaközösségek olyan többletjövdelem-lehetőséget biztosítanak az iparban dolgozók számára, amit korábban más szervezeteknél találtak csak meg. 1984. május végén az iparban több mint 8500 vállalati munkaközösség dolgozott, ezek közül 4000 a gépiparban, 1200 a könnyűiparban. Ez azt jelenti, hogy nagyságrendileg mintegy 85-90 ezer fő dolgozik az iparvállalatoknál fő munkaideje mellett vállalati gazdasági munkaközösség keretében is. Ez egyúttal az ipar több szakágazatában a túlórák csökkenését eredményezte.

Van azonban az ipar munkaerő-gazdálkodásában továbbra is jó néhány olyan prob-

léma, amely gátolja a jobb előrehaladást. Ezek közé tartozik az az évek óta (talán több mint egy évtizede) hangoztatott tény, hogy még mindig alacsony és nem növekszik eléggé a *teljesítménybérben dolgozók aránya*. 1980-ban a fizikai foglalkozásúak munkaidejének 60,2%-át, 1983-ban 60,9%-át végezték teljesítménybérben a szocialista iparban átlagosan. Érdemes megjegyezni, hogy az arány a szövetkezeti iparban a magasabb, bár csökkenő. 1980-ban a szövetkezeti ipar fizikai munkavállalói teljesítménybérben teljesítették összes óráiknak 75,4%-át, 1983-ban 73,7%-át. Az állami iparban ugyanakkor az arány 58,3%-ról 59,3%-ra növekedett. E területen nem volt előrehaladás a gépipari vállalatoknál, sőt a szocialista ipar gépipari szervezeteiben valamelyest csökkent a teljesítménybérben teljesített munkaórák aránya az 1980. évi 54,2%-ról 1983-ra 53,2%-ra. Az átlagosnál valamivel alacsonyabb a híradás- és vákuumtechnikai ipar, a közlekedési eszközök gyártása, valamint a villamosgép- és készülékgyártás területén a teljesítménybérben teljesített órák aránya. Az ipari átlagot továbbra is meghaladja a könnyűiparban a teljesítménybérben teljesített órák aránya, bár szakágazatonként e téren is elég nagy a szóródás.

Másik, ugyancsak hagyományosnak tekintett problémája az iparnak az alacsony *műszakszám*. Ennek kapcsán nemcsak arról van szó, hogy a munkaerőt hogyan használják fel, hanem arról is — amire a későbbiekben még visszatérünk —, hogy a műszaki lehetőségekkel hogyan élnek a vállalatok, kapacitásukat hogyan használják ki. A szocialista iparban az átlagosan teljesített műszakszám évek óta 1,37–1,38 műszak, s ugyancsak stabilizálódott a gépiparban az 1,24 műszakos átlagos műszakszám. Bár csökkenő, de az átlagosnál lényegesen magasabb ma is a könnyűipari ágazatok átlagos műszakszáma, amely a textiliparban 1,64–1,66, a papíriparban 1,75–1,82 műszak között változik. Meglehetősen nehéz indokolni ezeket az arányokat, hiszen éppen a női szakmákban tradicionálisan magasak a műszakszámok, bár a harmadik műszakot már megszüntették a vállalatok többségében. A korszerű gépi technikával jobban ellátott gépipari ágazatokban pedig viszonylag alacsony a gépkihasználás.

Műszaki fejlettség. A korlátok közé szorított beruházási tevékenység hatására a szocialista iparban a korábbinál lassabban ugyan, de tovább nőtt a gépek és gépi berendezések üzembe helyezése. Az ipar gépállománya 1978 és 1982 között évenként átlagosan 6,9%-kal bővült, s ez nemzetközi összehasonlításban sem tekinthető kevésnek. A gépállomány növekedéséből a korábbinál nagyobb arányt képviseltek a hazai gépek és berendezések, és csökkent — bár 1982-ben is még 50,7%-ot tett ki — az importgépek aránya. Az egy fizikai foglalkoztatottra jutó gépek és berendezések értéke erőteljesebben növekedett, 1978 és 1982 között évenként átlagosan 9,4%-kal. A gépi felszereltség színvonalának növekedése új beruházások és rekonstrukciók hatására elsősorban az élelmiszeriparban, a kohászatban és a gépiparban volt jelentős. Ezekben az ágazatokban 12,5%-kal, 11,2%-kal, illetve 11%-kal nőtt az egy fizikai foglalkoztatottra jutó gépállomány évenként átlagosan.

Valamelyest javult, de korántsem a kívánatos mértékben, a szocialista ipar gépállományának automatizáltsági foka. Az 1978 és 1982 között üzembe helyezett gépberuházásokból átlagosan 36%-ot képviseltek a különböző mértékben automatizált gépek és berendezések. A teljesen automatizáltak aránya még mindig viszonylag alacsony volt, a részlegesen automatizáltaké már magasabb. Együttesen az állami ipar fontosabb alap- és kisegítő üzemi gépeinek 64,4%-a volt az 1982. szeptember 30-i adatfelvétel időpontjában teljesen vagy részlegesen automatizált (négy évvel korábban 62%-os volt

az arány). Ezen belül a legkorszerűbb gépek aránya továbbra sem jelentős. A teljesen automatizált gépek és berendezések az összes automata gép és berendezés mindössze 23%-át adják, s ezeknek is csak alig valamivel több mint egyharmada programozható vezérlésű. A számítógéppel irányított munkafolyamatok gépeinek és berendezéseinek aránya mindössze 2,2%-os volt. Ezek az arányok is valamivel magasabbak a négy évvel korábbiaknál, mértékükben azonban olyan kicsiny a változás, amely versenyképeségünket nem javítja eléggé.

Nem arról van csupán szó, hogy kevés anyagi eszköz jut az ipar beruházási céljaira, ez csak az egyik és nem is az alapvető oka annak, hogy az ipar műszaki színvonala nem javult a szükséges mértékben. A másik – és nézetem szerint – legalább ilyen jelentős tényező az, hogy beruházásaink korszerűsége is megkérdőjelezhető, még mindig viszonylag kevésbé koncentráltak a beruházások, és még kevésbé összpontosulnak korszerű, automatizált, teljes innovációs láncot átfogó folyamatokra. Kétségtelen, hogy az ilyen típusú koncentrációnak a pénzszűke nem kedvez, de az is valószínű, hogy hosszabb távú hatása az ilyen innovatívabb beruházásoknak lényegesen kedvezőbb lenne.

A jelenlegi helyzetet az jellemzi, hogy az állami iparon belül az egyes főbb tevékenységi területek, iparcsoportok gép- és berendezésállományának elég különböző hányada automatizált teljesen vagy részlegesen. Az arány természetesen elsősorban a technológiai folyamatok jellegétől függ, s így világos, hogy a teljesen automatizált mechanikus vezérlésű gépállomány az iparon belül ma is a legmagasabb a vegyiparban, közel 28%-os (bár az arány 1978-hoz képest csökkent, amikor ezeknek a gépeknek és berendezéseknek az aránya 30,6% volt). Kedvező irányban alakult viszont a vegyiparon belül a teljesen automatizált, programozható vezérlésű gépek és berendezések aránya, az 1982. évi adatfelméréskor már 5,1% volt a négy évvel korábbi 4,1%-kal szemben.

Számottevő és érzékelhető arányváltozás következett be a gépipar tekintetében, és ez ígéretes a jövőre nézve. A gépiparban 1978-ban a teljesen automatizált és mechanikus vezérlésű gépek és berendezések aránya a gépállomány bruttó értékéből még csak 8,5%-os volt, a teljesen automatizált programozható vezérlésűeké pedig 5,1%. 1982-re a mechanikus vezérlésű teljesen automatizált gépállomány aránya már elérte a 10,5%-ot, a programozható vezérlésű gépeké pedig a 7,8%-ot. Ugyanakkor valamelyest mérséklődött a gépiparban a részlegesen automatizált gépek és berendezések aránya is. Van tehát már – ha nem is nagyon széles felületen – olyan bázis, ahol korszerű technológiára építhetők a mainál korszerűbb termékek. Jelentősebb növekedés volt tapasztalható elsősorban a részlegesen automatizált gépek és berendezések arányát illetően a kohászatban is a korszerűbb technológiát meghonosító új beruházások és főként a rekonstrukciók hatására. Ilyen folyamat játszódott le az élelmiszeriparban is. Ezek eredményeképpen a részlegesen és teljesen automatizált gépállomány a kohászatban és az élelmiszeriparban már közel 70%-ot képvisel.

Az állami iparban a kisegítő üzemi gépek automatizáltsági szintje jobban nőtt, mint az alapüzemi gépeké. Ezek aránya 1978-ban még 34,7%-ot képviselt az összes kisegítő üzemi gépállományból, 1982-ben már 42%-ot. Ezen belül főként a kohászat területén volt jelentős az elmozdulás, ahol a kisegítő üzemi gépek közül az automatizáltak aránya megkétszereződött, és 1982-re csaknem 40%-ot ért el. A növekedés kisebb mértékű volt, az arány azonban magasabb lett az élelmiszeriparban, ahol ma már a kisegítő üzemi gépek több mint 59%-a automatizált, az 1978. évi 41%-kal szemben. Nem volt

érzékelhető ez a tendencia a gépiparban, ahol az automatizálás elsősorban az alapüzemi gépekre vonatkozott, a kisegítő üzemi gépek automatizáltsági szintje néhány tized százalékkal csökkent. Mindez azt jelenti, hogy az anyagmozgatás, a szállítás és a raktározás tekintetében jelentősek a munkaerő-tartalékok. A folyamatok jobban gépesíthetők és automatizálhatók lennének. A rekonstrukciók egy részét tehát érdemes ezekre a területekre irányítani, ha majd kevéssel több pénz jut ipari beruházásokra.

A tapasztalható előrehaladás mellett növekedett az elmúlt években az ipar gépállományának elhasználódottsága, jól jelzi ezt a különböző gépek és berendezések kormegoszlása. 1982. szeptember 30-án az állami iparban működtetett fontosabb alap- és kisegítő üzemi gépek állományának több mint fele hét évnél idősebb volt, s a gépállomány nem egészen 9%-át képviselték a kétéves vagy annál fiatalabb gépek és berendezések. A legfiatalabb gépek a bányászatban, a kohászatban és az élelmiszeriparban voltak, a beruházások és rekonstrukciók jellegénck megfelelően. A gépipar gépparkja átlagosan 9,2 éves volt, ezen belül a legfeljebb kétéves gépek aránya 9%-os. Ez eléggé kevés, ha arra gondolunk, hogy a gépipartól várjuk a gyorsabb megújulást a következő időszakban. A gépiparban működő gépek és berendezések 14%-át még 1966 előtt gyártották, e gépek és berendezések többsége már nemcsak fizikailag, hanem erkölcsileg is avult.

Az adott gépi háttér mellett is lehetőség lenne főként a korszerűbb gépek jobb kihasználására. Az 1982. évi gépállomány-felvétel óta tovább nőtt a szocialista ipar állóeszköz-állománya, 1983-ban újabb 6,6%-kal, ezen belül a gépek és berendezések értéke 5,2%-kal bővült. 1984 elején az ipar gazdálkodó egységeinél közel 780 milliárd Ft értékű termelési eszköz működött, s ebből csaknem 380 milliárd Ft értéket képviseltek a gépek és berendezések. Az új állóeszközök nagy hányadát az energetikában helyezték üzembe, elsősorban a Paksi Atomerőmű első ütemének üzembe helyezéséből adódóan. Jelentősen bővült a géppark a bányászatban, a közlekedési eszközöket gyártó iparban, a fémtömegcikk-iparban, sőt a textilruházati iparban is. Kapacitáskorlátai tehát aligha voltak a termelés és az értékesítés növelésének, sőt a rendelések nem mindig kívánatos mértékű bővülése kapcsán elég sok kapacitás maradt kihasználatlanul. Ezek egy része már csak azért sem volt kihasználható, mert nem vagy csak igen kis határok között konvertálható, más részét pedig keresletcsökkenés nem tette jobban kihasználhatóvá. Az ipari kapacitáskihasználhatóságnak határt szab az, hogy mennyire vagyunk versenyképesek a piacokon, hogyan alakul a termékeink iránti kereslet, emellett az sem mellékes szempont, hogy a rendelkezésre álló kapacitásokat milyen mértékben vagyunk képesek megfelelően működtetni. Ennek jellemzésére néhány 1984. évi adatot érdemes említeni.

1984 első öt hónapjában a megfigyelt gépállomány (ezek a minisztériumi ipar vállalatainak alapüzemi gépei és berendezéseiből 72%-ot képviseltek) a naptári időalap 53%-ában üzemelt, s a munkarend szerinti idő alatt kihasználtságuk 74% alá csökkent. A termelőkapacitások kihasználtsága az év első öt hónapjában az előző évinél kisebb mértékű volt a kohászatban, a gép- és gépi berendezéseket gyártó iparban, a közlekedési-eszköz-iparban, a fémtömegcikk-iparban, valamint a papíripárban. Javult a kapacitáskihasználás a korszerű termékeket és tevékenységeket előállító híradás- és vákuumtechnikai iparban, a műszeriparban, a nagyobb kereslettel rendelkező építőanyag-iparban, a fafeldolgozó, valamint a nyomdaiparban. A gépek és berendezések kihasználásában te-

hát ugyancsak vannak tartalékok. E tartalékok egy része abból adódik, hogy már a munkarend is csak a naptári időalap kisebb hányadát foglalja magában, de jelentős tartalékok adódnak abból is, hogy sok a gépek és berendezések munkarend szerinti időalapjából is az állásidő, ezek együttes aránya meghaladta a 26%-ot.

A kieső idő tekintélyes hányadát azzal indokolják a vállalatok, hogy nem rendelkeztek a szükséges mértékű munkaerővel. Nézetem szerint ebben az is szerepet játszik, hogy a vállalatok létszámtervezése évek óta nem eléggé reális. Már a 80-as évek elején is láttuk, hogy a vállalati éves tervekben létszámnövekedést terveztek olyan területeken és tevékenységi körökben is, ahol inkább a létszám eláramlásával kellene számolniuk. Az új gépek és berendezések üzembe helyezése során pedig a növekvő létszámmal számoló vállalatok kénytelenek voltak azt megállapítani, hogy irreális terveik nem valósulnak meg, s hogy a létszámhiány további veszteséget okoz a kapacitások alacsony szintű kihasználásában. Ilyen feltételekkel találta magát szembe számos gép- ipari vállalat, a textil- és textilruházati ipar néhány vállalata és több nyomda is.

A látszólagos létszámhiány egy része pótolható lenne megfelelő szervezési és műszaki intézkedésekkel, s azzal is, ha a ma működtetett gépállományból megfelelően szelektálnának a vállalatok. Évek, sőt évtizedek óta tapasztalt, hogy korszerű gépeket ugyanolyan mértékben használnak ki, mint már elavult, kevésbé gazdaságos termelő-berendezéseket. Az elagott gépek és berendezések mellé is beosztanak kezelőszemélyzetet, ugyanakkor a korszerű gépek és berendezések egy része vagy a teljes munkaidőben, vagy annak jelentős hányadában állni kényszerül kezelőszemélyzet hiánya miatt.

Érdeemes megjegyezni azt is, hogy a vállalatok saját értékelése szerint a szigorú importkorlátozások ellenére is a gépek és berendezések kapacitását csak kismértékben befolyásolta anyagihiány, és ez is átmeneti jellegű volt az ágazatok nagyobb hányadában. Importanyagok hiánya vagy késedelmes beérkezése elsősorban a műanyag- és a vegyipar ágazatában, a gyógyszeriparban, a háztartási és kozmetikai vegyiparban okozott géporakiesést, tehát az iparnak viszonylag kis hányadát érintette. Néhány jelentős feldolgozó ipari vállalatnál, különösen a gép- és a vegyipari vállalatok egy részénél, a rendelésihiány miatt voltak kénytelenek a gépek állni.

A műszaki fejlesztési tevékenységhez szorosan kapcsolódik az is, hogy milyen mértékű a jövőt alapozó *kutatás-fejlesztés*. Az iparban a kutatási-fejlesztési ráfordítások dinamikusan nőttek az elmúlt időszakban is, évenként 10-11%-kal. Az ipar egészében a nettó árbevétel 1%-át jelentik a műszaki fejlesztési ráfordítások, s természetszerű, hogy azokban az ágazatokban, ahol magasabb a technikai szint, és gyorsabb a megújulás (ezek közé tartozik például a híradás- és vákuumtechnikai, a műszeripar vagy a gyógyszeripar), ott nagyobb a műszaki fejlesztési ráfordítások aránya, eléri a nettó árbevétel évi 4-5%-át. A ráfordításoknak mintegy 40%-át a termékek fejlesztésére fordítják, egynegyedét pedig a gyártástechnológia fejlesztésére. E tekintetben elmaradás tapasztalható, és nem kedvező az sem, hogy az utóbbi években csökkent a gyártástechnológia fejlesztésére fordított részarány. Ez magyarázható ugyan szűkös beruházási lehetőségeinkkel, a termékek versenyképessége szempontjából azonban éppen a gyártástechnológia területén mutatkozó elmaradásunk a veszélyesebb, s e téren kell a jövőben előrelépni.

Energia- és anyagrafordítás. Az elmúlt években az ipar jelentős eredményeket ért el az energia jobb hasznosításában, az energiafelhasználás csökkenésében. Az energia-

gazdálkodási program hatása figyelemreméltó volt. Ennek és az energiaárak relatíve jelentős emelkedésének hatására egyfelől a termelés összetételének változtatásával, másfelől a fajlagos energiafelhasználás csökkentésével (ezt azonban a technológiai adottságok nagymértékben befolyásolják) s végül az energiahordozók összetételének módosításával az ipar lényegesen javította energiagazdálkodását.

Az iparban 1983-ban felhasznált összes energia mennyisége 5,1%-kal kevesebb volt az 1980. évinél, s a fajlagos energiafelhasználás három év alatt 15,6%-kal csökkent. Jól szemléltetik a változásokat a 2. táblázat adatai.

2. táblázat

A 100 Ft nettó termelési értékre jutó energia fűtőértékben (MJ)

Ágazat	1980	1981	1982
Bányászat	35	51	46
Villamosenergia-ipar	38	33	42
Kohászat	1580	1508	1498
Gépipar	69	62	55
Építőanyag-ipar	716	685	635
Vegyipar	790	724	659
Könnyűipar és egyéb ipar	91	78	75
Élelmiszeripar	229	219	231
Szocialista ipar	243	230	217

A csökkenés a legenergiaigényesebb ágazatokban volt számottevő, elsősorban a vegyiparban, az építőanyag-iparban és kisebb mértékben a kohászatban. Bár a 80-as években a felhasznált szénhidrogének aránya csökkent, még 1983-ban is az összes fűtőértékben mért energiaforrások 60,6%-át tette ki. Ezen belül a kőolaj és a kőolajtermékek aránya az összes energia 33%-ára esett vissza, a földgázfelhasználás valamelyes növekedése mellett. Új és remélhetőleg a jövőben gyorsabban bővülő energiaforrásunk az atomenergia, amely 1983-ban az összes energiaforrás 1,9%-át jelentette. Fajlagos energiafogyasztásunk a jelenlegi szint alá is csökkenthető, elsősorban a technológia és a gyártmányösszetétel korszerűsítésével.

Az anyaggazdálkodás területén is jócskán van tennivalónk. Ma az jellemzi a magyar ipart, hogy termékeinek túlnyomó többsége lényegesen több anyagot tartalmaz, mint a velünk versenyző országok iparáé. Versenyképességünket ez számottevően rontja. Az anyaggazdálkodás fontos eleme volt az elmúlt években, hogy az importált anyagokkal lényegesen jobban kellett takarékoskodni, hiszen az ország külkereskedelmi egyensúlya ezt az iparvállalatoktól is megkövetelte. 1983-ban a referenciakeretek működtetése az ipar számára az importanyag-ellátást jobban kiszámíthatóvá, a korábbinál megbízhatóbbá tette.

Kétségtelen eredménynek értékelhetjük, hogy a 80-as évek elején jó néhány fontos és zömében importnyersanyagból csökkent az ipar felhasználása. Például 1980-ban még 2431 ezer tonna nyersvasat használt fel az ipar, 1983-ban már csak 2324 ezer tonnát. Csökkent az ipar fenyőfűrészáru felhasználása is, az 1980. évi 459 ezer m³-ról

1983-ra 338 ezerre. Valamelyest visszaesett a pamut- és pamut típusú fonalfelhasználás mennyisége is néhány más, fontos könnyű- és vegyipari alapanyagé. Az anyaggyártás területén nemcsak az alapvető technológiai folyamatokban vannak óriási tartalékaink, hanem a hulladékanyagok és a melléktermékek hasznosításában is. E célra külön kormányprogram készült, amelynek végrehajtása megkezdődött.

Az ipar hatékonysága, jövedelmezősége

Az elmúlt három évben a népgazdaság egésze és ezen belül az ipar hatékonyságát több pozitív és negatív tényező befolyásolta. A negatív tényezők voltak túlsúlyban az ipar egészére, különösen a feldolgozó iparra nézve, hiszen a külgazdasági egyensúly javítása érdekében a jövedelmezőségi korlátoktól gyakran el kellett tekinteni. A gazdaság esetenként kedvezőnek ismerte el az iparvállalatok olyan exportteljesítményét is, amely rontotta az átlagos hatékonysági színvonalat és a makro szintű jövedelmezőséget is.

A szocialista ipar komplex hatékonysága, a 100 Ft erőforrásra jutó nettó termelési érték 1983-ban 123 Ft volt, szemben az 1980. évi 95 Ft-tal. A komplex hatékonyság az átlagosnál valamivel kedvezőbb volt 1983-ban a szövetkezeti iparban, kevéssel meghaladta a 130 Ft-ot, míg az állami iparban 122 Ft volt. Az ipari munkatermelékenység színvonala évről évre növekedett a 80-as években, a 100 Ft nettó állóeszköztértékre jutó nettó termelés értéke kevéssel nőtt, a szocialista iparban átlagosan 1983-ban 50 Ft volt, szemben az 1980. évi 45 Ft-tal. A hatékonyságot javító tényezők közé sorolhatjuk, hogy az egységnyi kibocsátáshoz szükséges anyagráfordítás összehasonlító áron számítva az iparban valamelyest mérséklődött, amiben nagy szerepe volt a fajlagos energiafelhasználás csökkenésének és a jelentősebb nyersanyagokból való felhasználás kisebb mértékű csökkenésének is. Kétségtelenül javította a komplex hatékonyságot az is, hogy a termelés importigényessége csökkent. Rontotta viszont a hatékonyságot, hogy az exportot jelentős cserearányromlás mellett tudtuk csak növelni.

Az ipar komplex jövedelmezősége a 80-as években növekedett. A 100 Ft erőforrásra jutó tiszta jövedelem a szocialista iparban 1981-ben 72 Ft-ot, 1983-ban már 77,5 Ft-ot tett ki. A jövedelmezőség merőben eltérően változott az állami és a szövetkezeti iparban. Az állami iparban a 100 Ft erőforrásra jutó tiszta jövedelem 1981 és 1983 között 71,6 Ft-ról 78,2 Ft-ra nőtt, ugyanakkor a szövetkezeti iparban az 1981. évi 76,2 Ft-ról 1983-ra 69,4 Ft-ra csökkent. A változás a szocialista iparon belül álgazatonként is eléggé eltérő volt. Jelentős volt a 100 Ft erőforrásra jutó tisztajövedelem-növekmény a gépiparban, ahol a mutató 1981-ben 71 Ft körüli, 1983-ban pedig 87,6 Ft körüli érték volt. A könnyűiparban ennél lényegesen kisebb volt a növekedés, az élelmiszeriparban pedig zuhanásszerű csökkenés volt tapasztalható. Különösen kedvezőnek tarthatjuk, hogy a komplex jövedelmezőség azokban a gépipari ágazatokban növekedett számottevően, amelyek technikaintenzívnek tekinthetők, s ahol a termék-megújulás is gyorsabb volt. Például a hűtő- és vákuumtechnikai iparban a 100 Ft erőforrásra jutó tiszta jövedelem 1981-ben még nem érte el a 80 Ft-ot, 1983-ban pedig közel 109 Ft értékű volt. A műszeriparban ez a mutató 1981-ben 89 Ft, 1983-ban pedig már 112 Ft értékű volt.

A nem rubel elszámolású export vállalati szintű jövedelmezősége a szocialista iparban 1981-ben még 10,6%, 1983-ban már csak 8,9%-os volt. A rubel elszámolású export jövedelmezősége vállalati szinten nőtt az 1981. évi 8,5%-ról 1983-ra 10,7%-ra. Meg kell jegyezni, hogy itt is cserearányromlás állt be népgazdasági szinten, a vállalati szintű exportjövedelmezőség azonban ezt még kevésbé érzékelte. A szakágazonkénti exportjövedelmezőség az átlag körül elég széles mezőnyben szóródik. A gépipar rubel és nem rubel elszámolású exportjának vállalati jövedelmezősége növekedett a 80-as évek elején, sőt a nem rubel export jövedelmezősége nőtt jobban az 1981. évi 10,5%-ról 1983-ra 16%-ra. A könnyűipar nem rubel exportjának jövedelmezősége a legtöbb szakágzatban számottevően visszaesett, a textiliparban 18,5%-ról 10,3%-ra, a textilruházati iparban 18,5%-ról 11,3%-ra, a bőr-, szőrme- és cipőiparban pedig 14%-ról 10,8%-ra.

Az ipar gazdálkodó egységeinek az állami költségvetéssel sokrétűek és több csatornások a kapcsolatai. A szocialista iparban az elvonások összege az 1981. évi 92 milliárd Ft-ról 1983-ra 116,3 milliárd Ft-ra, míg a szocialista ipar által kapott támogatások összege az 1981. évi 40 milliárd Ft-ról 1983-ra 48,8 milliárdra nőtt. Ezekből az adatokból nem lehet messzemenő következtetést levonni, hiszen az elvonások és a támogatások nagymértékben függenek a mindenkori árrendszertől, az egyes termékcsoportok, ágazatok árárányaitól, a különböző elvonások és támogatások összetételétől és számos más konjunkturális tényezőtől is.

A 80-as évek elején a növekvő árak különböző módon érintették az erősebben exportra orientált vállalatokat és ágazatokat, mint a kisebb mértékben exportálókat. Az árváltozásoknak mindegyik ágazatban volt közvetlen és közvetett hatása. A jövedelem növekményében meghatározó volt az árváltozások befolyása 1983-ban az élelmiszeriparban, a bányászatban, és igen kedvezőtlenül hatottak az árváltozások a kohászatra. Összességében azok az árhatások, amelyek a népgazdaság egészét érték, a vállalatokhoz több áttételen keresztül s így gyakran lassabban, esetenként késleltetve jutottak el. A vállalatok az utóbbi 2-3 évben már egyre inkább figyelték a külpiazi ármozgásokat, több nagyvállalat kiépítette árinformációs hálózatát is, s az állami intézkedésekre is gyorsabban reagáltak. Ez a magatartás ma még inkább védekező jellegű, kevésbé aktív.

A vállalati és a népgazdasági hatékonyság gyorsabb növelése azt igényli, hogy elsősorban a feldolgozó ipari nagyvállalatok a ma már elég jól működő védekező reflexeik mellett (sőt inkább ezek helyett) aktív, rugalmas helyzetfelismerő készséget, aktív, a várható külső változások eltérő variánsaira gyorsan reagáló piac- és árpolitikát alakítsanak ki. Ehhez elengedhetetlenül szükséges a versenyképesség minden elemének gyors fejlesztése a megfelelő gyártmány- és gyártástechnológiai háttértől a korszerű csomagolásig. A 80-as évek közepétől a szabályozók is mind jobban fognak kedvezni az ilyen típusú vállalati magatartásnak.

AZ IPAR ÉS A GAZDASÁGIRÁNYÍTÁS

A gazdaságirányítás továbbfejlesztése, a reformcélok megvalósítása az ipar minden területén kiemelt feladat, mert olyan energiákat szabadít fel, amelyek elősegítik a vállalati gazdálkodás feltételeinek és hatékonyságának számottevő javítását. A gyors ipari növekedés hosszú időn keresztül leplezte azokat a hiányosságokat, amelyek iparfejlesztésünket már korábban is jellemezték. Tehát azokat az elmaradásokat, amelyek a termelésben, az eszközök kihasználásában, a termékegységre jutó energia- és anyagfelhasználásban, a beruházások megtérülésében, termékeink műszaki színvonalában és általában az ipari munka szervezettségében jelentkeztek. Ezeket az elmaradásokat a nemzetközi összehasonlítások eredményei megrázóan fejezik ki.

A korábban kialakult technikai bázis, illetve annak szerkezete nem felel meg a korszerű követelményeknek. Energiatermelésünk és -felhasználásunk az olcsó kőolajra épül, és erőműveink éppen akkor léptek üzembe, amikor üzemeltetésük már az olajár emelkedése miatt ugrásszerűen megrágult. Vaskohászatunk a mennyiségi és nem a minőségi követelményeknek megfelelően fejlődött. Erőforrásainkhoz képest túlzottan nagy méretű és nagy tőkeigényű fejlesztések révén többször került sor a beruházások időleges korlátozására, ami gyakran azzal járt együtt, hogy a kiegészítő vagy az iparfejlesztés háttérét szolgáló beruházások elmaradtak.

A népgazdaságunkra ható kedvezőtlen világ gazdasági változások a 70-es években a magyar ipart a fejlődésnek egy korábbi szakaszában érték. Így a változásokra az ipar nem reagált kellő gyorsasággal, de erre nem is kényszerült eléggé, mert a vállalatok hosszú időn keresztül alacsonyabb teljesítmények mellett is jól megélhettek.

Az ipar alkalmazkodása a megváltozott világ gazdasági helyzetéhez azért sem valósulhatott meg, mert nem rendelkezünk a szükséges tőkeerővel. A gyors technikai haladásnak nem kedvezett az egyébként nagy előnyöket és biztonságot nyújtó szocialista piac sem, főként azért, mert áraiban nem vagy alig ismerte el a modernizálás, a technikai haladás költségeit. A versenyképesség fokozásához hiányzott az olyan termelői, kutatói és fejlesztői érdekelttség is, amely a vásárlás pillanatától kezdve fejleszti a technológiát és a terméket. A gazdasági szabályozásban is elsősorban a defenzív elemek domináltak, amelyek a legjobb szándék ellenére is fékeztek a vállalatok versenyképességének javítását, s a „túlélést” jutalmazták.

Gazdasági fejlődésünk problémái nemcsak az iparban jelentkeznek. A nem kellő hatékonyság, a változásokra való reagálás rugalmasságának hiánya gazdaságunk nagy részére általánosan is jellemző. Az iparral szembeni növekvő követelmények azonban

*Ipari miniszter.

szükségessé teszik azoknak a sajátos tényezőknek az áttekintését is, amelyek iparunk jelenlegi nehéz helyzetét külön is befolyásolják, és amelyek jó része ma is hat.

Hosszú ideig az a szemlélet volt az uralkodó, hogy a termelés az elsődleges, az értékesítés, a piac másodlagos. Számos területen még ma is az a gyakorlat él, amely a termelési teljesítményt döntően a kibocsátással méri, a költségek másodrendűek. A műszaki fejlesztést is néhol még önmagában való célnak tekintik, és eredményeinek realizálását a termelésben, elismertetését a piacon másodlagos kérdésnek tartják.

Iparunk szervezete sem kedvezett az új követelményeknek. A termelőerők változása, a kutatásintenzív technológiák, a piacok tágulása mindenütt a tőkeerős nagyüzemek kialakulását indokolták. Ugyanakkor a nagy tőkeigény azt is szükségessé tette volna, hogy a szabványosított kész- és félkész termékek egész sorát nagy szériában is kisüzemek állítsák elő, amelyek kisebb tőkét lekötve, az új igényekhez rugalmasan alkalmazkodva, gazdaságosabban termelhetnének. Iparszervezetünk nem ezt az utat járta. A nagyüzemi szervezeti centralizáció — nem is mindig koncentrációval párosulva — megtörtént, de elmaradt az ezt kiegészítő kis- és középüzemi hálózat kiépítése. Ez versenyképességünket nemcsak a költségek oldaláról rontotta, hanem nagymértékben korlátozta a 70-es évek második felétől mindinkább szükséges alkalmazkodási képességünk rugalmasságát is. Ugyanakkor az importigényességet is fokozta, mert a kereslethez való rugalmas alkalmazkodás hiányában félkésztermék-, részegység- és alkatrészimportunk nagymértékben növekedett.

A népgazdaság távlati társadalmi és gazdasági céljainak megvalósítása az ipar teljesítőképességének jelentős növelését tételezi fel. Az iparpolitikát az iparral szembeni követelményekhez kell igazítani. Az ipar legfontosabb feladatait hosszú távra kijelölte a Központi Bizottság egy évvel ezelőtt hozott határozata. Eszerint az iparnak az eddigieknél nagyobb mértékben kell hozzájárulnia a népgazdaság külső és belső egyensúlyának javításához, a nemzeti jövedelem gyarapításához, a gazdaság gyorsabb fejlődéséhez szükséges feltételek megteremtéséhez. Jobban ki kell használni a meglevő tartalékokat; az erőforrások hatékony hasznosításával emelni kell a termelés jövedelmezőségét; meg kell gyorsítani a műszaki fejlődés eredményeinek alkalmazását; javítani kell a nemzetközi versenyképességet. Mindezek az élőmunka termelékenységeinek gyors ütemű emelését, az eszközhatékonyság növelését, a fajlagos anyag- és energiafelhasználás csökkentését, a műszaki színvonal emelését teszik szükségessé.

A nemzetközi kihívás

Hangsúlyozni kell, hogy a világban a tudományos-technikai forradalom új lendületet kapott, amely új követelményrendszert állít iparunk elé, amelyben a korszerűség, a magas minőség és megbízhatóság a legfontosabb piaci versenytényező.

Az iparpolitikának mindenekelőtt azokat a kulcspontokat kell meghatároznia, amelyek az ipar egészének műszaki színvonalát növelik, a termelés hatékonyságát javítják. A műszaki fejlődés és a termelési szerkezet változásának üteme eddig nem volt kielégítő, a világpiacon leértékelődött hagyományos termékeinket nem tudtuk felcserélni magas technikai színvonalú, szigorú minőségi követelményeknek is eleget tevő árukkal. Ezen az úton haladva cserearány-vesztéseink konzerválódnak, s a gazdasági egyen-

súly megőrzése egyre több magyar munka árán érhető csak el. Ez pedig nem segíti elő az életszínvonal megőrzését, emelését, a lakosság szükségleteinek sokoldalú kielégítését. Amikor tehát az egyensúly prioritását hangsúlyozzuk, annak minőségi fedezetét is mérlegelni kell az iparpolitikában. Ezért az iparfejlesztés általános céljának kell tekintenünk, hogy

- az ipar termékeit, bármilyen célú (akár külföldi, akár belföldi) felhasználásra készüljenek is, minőségben, választékban, pontosságban, árban, nemzetközi értelemben versenyképessé tegyük;

- a termelés adott szerkezetéből adódóan viszonylagos hátrányaink csökkentésére törekedve szélesíteni kell azon termékek, közbenső termékek, tevékenységek körét, amelyekkel a világgazdaságba való bekapcsolódásunk hatékonyabbá tehető, egyszersmind szűkíteni kell a nem kellően hatékony tevékenységeket, a korszerűtlen, nehezen vagy csak igen alacsony áron értékesíthető termékek termelését;

- javítani kell az ipar népgazdasági kapcsolatait oly módon, hogy az ágazati kölcsönhatások – mind az iparon belül, mind az ipar és más népgazdasági ágak közötti termelési és értékesítési kapcsolatok – váljanak a hazai iparfejlődés forrásává.

Az iparfejlesztés lehetőségeit igen nagy mértékben meghatározza, sokszor korlátozza a meglévő állóeszközök mennyisége, összetétele, állapota. Országunk tökeszegénysége azonban továbbra is meghatározott, azaz új beruházások, fejlesztések tömeges beindítására nem lehet számítani. S ez olyan fejlesztési korlát, amely a beruházások nagyfokú differenciálását, azok megvalósításának magas hatékonyságát követeli meg. Az sem kétséges, hogy a gazdasági lehetőségek adta keretek között az ipar technológiai megújulásának anyagi fedezetét meg kell teremteni, mert ellenkező esetben a követelmények megfogalmazása és a lehetőségek között szakadék lesz.

Új technológiát, korszerű terméket

Az ipar ágazatai között vannak olyanok, amelyeknél az állóeszközök, a felhasználásukkal megvalósított technológia és az előállított termék között kötött kapcsolat van, amely az állóeszköz élettartama alatt nem módosítható lényegesen. Ezért ismételtlen le kell szögezni, hogy az ipari tevékenység nemzetközi versenyképességének növelése feltételezi az ún. sávos fejlesztést, azaz ki kell jelölni azokat az áttörési pontokat, amelyeknél szellemi és anyagi feltételeink mellett a nemzetközi versenyben gyorsan és kiemelkedő eredményeket érhetünk el. Természetesen e pontok kijelölése nem kockázatmentes, mert a technikai prognózisok ma már egyre rövidebb időhorizontot foglalhatnak magukba, nem szólva a gazdasági előrejelzésekről, amelyeknél a megbízhatóság még kisebb. De az áttörési pontok kijelölése és ezeken a területeken a gyors fejlesztés nem várthat magára, mert a hazai és a nemzetközi technika színvonalában jelentkező szakadék tovább mélyül, és a késés a versenyesélyeket erősen rontja. Az ún. húzóágakat erősíteni kell oly módon, hogy az e körbe tartozó vállalatoknál a szelektív fejlesztés előnyei teljesítményarányosan jelenjenek meg.

A sávos fejlesztés azt is jelenti, hogy a népgazdasági veszteségekkel járó termelést radikálisan megszüntetjük, felszabadítva az ott lekötött termelési erőforrásokat. Kulcskérdés, hogy az általános iparpolitikai célokat s a vállalatok fejlesztési stratégiáját össz-

hangba hozzuk. Meg kell jegyezni, hogy a vállalatok jelentős része még nem rendelkezik a nemzetközi versenyképességet központba helyező stratégiával. Ezt az is bizonyítja, hogy kevés az igazi új termék, s nem kielégítő a „műhelyben levő” újdonságok aránya sem.

Ez arra szorít, hogy a kutatást, a műszaki fejlesztést, a gazdasági tervezést, a marketinget szervezeten belül is közelebb hozzuk egymáshoz, s olyan szellem alakuljon ki, amelyben felkarolják az újat, és a technikai újdonságok piacképessége gyorsan végrehajtott iterációs folyamatban jön létre. Ez utóbbit azt is feltételezi, hogy a vállalati stratégiák pillére a műszaki újdonság, az új termék és annak piacképessége tétele. Ez pedig a vállalat mérnökeinek, közgazdászainak, piacszervezőinek, a kereskedőknek a feladata.

A kutatás és fejlesztés támogatásával, közvetlen tőkejuttatással, adókedvezményekkel, szakképzéssel elő kell segíteni a fejlődést hordozó olyan tevékenység kibontakozását, amely újszerűségénél, kutatási igényességénél vagy egyéb oknál fogva (pl. regionális fejlesztés) a meglévő vállalati kereteken belül nem volna megvalósítható.

Az elkövetkező időszakban az ipar legfontosabb feladata: teljesítőképességének fokozása. Ezt elsősorban az ipar szerkezetének fokozatos átalakításával, a kevésbé eszköz-igényes feldolgozó ipar viszonylagos súlyának növekedésével lehet elérni. A teljesítménynövelés további forrásai – utalásszerűen – a következők.

Nagy hatású és rövid távon is érzékelhető eredménnyel járhat az intenzív és extenzív kapacitáskihasználás fokozása. Az elkövetkező tervciklusban a hasznos időalap átlagosan 5 százalékponttal való növekedése – amit reálisnak tartunk – a jelenlegi állóeszköz-igényesség mintegy 10%-os csökkentését eredményezné.

A munkatermelékenység növelésének fontos forrása, hogy a kiselejtett és a pótlandó berendezések helyettesítése korszerű, ennél fogva nagyobb munkatermelékenységet lehetővé tevő berendezésekkel történjék. Ez az épület, kiszolgáló terület és eszközök fajlagos csökkenése révén további eszköz-igényesség-csökkenést eredményez.

Az ipar készletállománya meghaladja az iparban egy év alatt megtermelt nemzeti jövedelmet. Ennek ellenére akadozik az anyagellátás, anyagihiányok gátolják a termelést. Ezeket a hiányosságokat elsősorban szervezési intézkedésekkel lehet feloldani.

Várható, hogy az elmúlt időszakra jellemző munkaerőhiánnyal szemben az új fejlődési pálya a munkaerő-foglalkoztatásban is új követelményeket és feltételeket támaszt. A jövőben az iparnak, illetve a vállalatoknak minden erejüket arra kell koncentrálniuk, hogy ténylegesen hatékony foglalkoztatást valósítson meg. A műszaki-technikai fejlődés, a termelési struktúra változása megköveteli a munkavállalók szakmai színvonalának emelését, s ezt az igényt főként az új iparágak, gyártmányok, technikák tekintetében a szakmai képzésnek ki kell elégítenie. Az ipari fejlődés, a termelési színvonal emelkedése, egyes ágazatok fejlődése és társadalmi hatása – pl. az elektronika – különösen egyes szakmákban érezhető létszámcsökkenő hatását, ezért átképzéssel és más intézkedésekkel meg kell oldani az így kiszorított munkaerő hatékony és megfelelő szakmai foglalkoztatását.

A termelési ráfordítások csökkentése és a nemzeti jövedelem termelésének fokozása nagyon szorosan kapcsolódik egymáshoz. Az elkövetkező időszakban a nemzeti jövedelem termelésének fő útja a termelés munka-, eszköz- és költségárfordításainak csökkentése lesz. E téren ugyanis, nemzetközi mércével mérve, igen jelentős tartaléka-

ink vannak. Úgy tervezzük, hogy az energia- és az anyagfelhasználásban évente 0,7%-os csökkenést kell elérnie az iparnak.

Az emberi tényező szerepe

Egymás ellenére, egymással szemben senki nem érhet el eredményeket. Szülessen akár milyen jó javaslat az irányítók részéről, a vállalat aktív támogatása, azonosulása nélkül üres szólam marad. S fordítva is igaz: a vállalatok legjobb törekvése is csak törekvés marad, ha ehhez fölülről nem kapnak biztatást, támogatást. Csak együtt lehet egy gyorsabb növekedést elérni az iparban. Ez az együtt gondolkodás és cselekvés felkarolhatja az ifjúság kallódó energiáit, a változtatásra törekvő elképzeléseket. Az ifjabb munkás- és értelmiségi generációban ugyanis sok olyan ötlet fogalmazódik meg, amely okosan beépíthető egy gyorsabb növekedést biztosító programba. Az értelmes célok magával ragadják a fiatalokat, tehát egyetlen gazdaság, vállalat sem mondhat le arról, hogy ezt a nemzedéket partnernek megnyerje.

Több magyar vállalat gyakorlata is bizonyítja már, hogy a nagyobb termelékenységhez, az innovatív magatartáshoz nem megfelelőek a korábbi nagyüzemi módszerek, amelyek csak a dolgozók jelenlétét s monoton, egyenletes munkáját igényelték. Az automatizáltság második szakasza – amelyet már a mikroelektronika fémjelez – olyan technológiákat hoz létre és terjeszt el, amelyeknél magasan kvalifikált emberek kis csoportjaira nagy értékű termelőberendezések ellenőrzését, működtetését bízák. Olyan tevékenységet tehát, ahol nagy önállóságra van szükség, s a feladattal való teljes azonosulásra, mert legfőképpen ezen múlik, hogy a nagy értékű gépek milyen hatásokkal működnek. Az önmegvalósítás lehetősége olyan vonzó tényező lehet, amely még az anyagiakon is felülkerekedhet. Természetesen ezzel nem tagadjuk az anyagi érdekelt-ség, a munkaráfordítás szerinti bérezés alkalmazásának szükségességét.

Új vállalatirányítási formák

Az iparirányítást a gazdaság- és iparpolitikai célok függvényében, a reformelveknek megfelelően tovább kell fejleszteni. Ez egy folyamat, amely már az Ipari Minisztérium létrehozásával kezdődött meg, s amelyben határhő volt az MSZMP KB 1984. áprilisi állásfoglalása.

Az iparirányítás előtt álló feladatok megoldását differenciáltan kell kezelni. Az energia- és alapanyag-ágazatokban – mint minden országban – a stratégiai érdekeknek megfelelően a központi irányítás nem mondhat le a konkrét célok kijelöléséről és azok végrehajtásának ellenőrzéséről. Előzetes számításaink szerint hosszú távon a felügyeleti iparvállalataink kb. 10%-a fog a továbbiakban is államigazgatási formában működni, de mert ezek többsége nagyvállalat, a 10%-nál valamivel nagyobb lesz az államigazgatási irányítási vállalati formában dolgozók aránya.

A versenyszférában célunk és érdekünk, hogy a gazdasági irányítás szándékai a gazdasági szabályozás eszközeivel valósuljanak meg. Ennek megfelelően kell kiépíteni tehát a szervezeti kereteket és a vállalatok vállalkozási lehetőségeit. Ez azt is jelenti,

hogy ebben a szférában az államigazgatási szervek a tulajdonosi jogosítványokat átengedik a vállalati testületeknek, azaz a döntéseket az eddigiekhez képest jelentősen decentralizálják. Elgondolásaink szerint 1985-ben a választott vezetőség és a vállalati tanács irányítása alá a felügyeleti iparvállalatoknak szám szerint mintegy felét soroljuk át.

Természetesen az új vállalatirányítási formába tartozó vállalatok sem teljesen függetlenek az államigazgatástól. Az Ipari Minisztérium gyakorolja majd a törvényességi felügyeletet, ellát piacfelügyeleti funkciókat, egyetértési joga lesz a vezetők kiválasztásában. Továbbra is az ágazati minisztériumok feladata a szakhatósági funkciók ellátása, a kormányzati gazdaságpolitika ágazati alátámasztása, a honvédelmi érdek megvalósítása és az általa alapított vállalatok tekintetében az alapítói jogok gyakorlása.

Ahhoz, hogy az új vállalatirányítási formákban ténylegesen érvényesülhessen a decentralizált irányítás összes előnye, az szükséges, hogy a gazdasági szabályozás normativitása és kiszámíthatósága növekedjék, és az egyedi beavatkozások mind jobban visszaszoruljanak.

Az iparpolitikai stratégia – mint látható – feltételezi a vállalatok nagyobb mozgásterét, kockázatvállalását, beleértve a csődöt is. A nagyobb vállalkozói szabadság azonban – bármennyit is lépünk előbbre a szervezetfejlesztésben – nem lehet elég akkor, ha a dinamikusan fejlődő vállalatoknál továbbra is fojtogató lesz a fejlesztési eszközök hiánya, ha az importverseny keretei nem bővülnek, ha a munkaerő-gazdálkodásban a keresetszabályozás fékjei nem enyhülnek, ha az árrendszer fejlesztésében nem jutunk el oda, hogy az ár a tényleges teljesítmények valós mércéje legyen.

Az 1985. évi gazdasági szabályozók már bizonyos korrekciókat tartalmaznak ilyen irányban, és feltételezhető, hogy a VII. ötéves terv időszakában a gazdasági lehetőségek kedvezőbb irányú alakulása esetén mind jobban összhangban lesznek gazdasági reformunk alapelveivel.

Rendkívül gyorsan változó világban élünk. Rohamosan változnak a gazdálkodás körülményei is, új irányítási formák alakulnak. E változások bizonyosan előidéznek új típusú konfliktusokat, amelyekre ma még nem vagyunk felkészülve. De eredményezhetnek új típusú, nyitottabb együttműködési formákat mind a vállalatvezetés és a foglalkoztatottak, mind az irányítás és a vállalatok között. Ha ezekkel a konfliktusokkal megtanulunk élni, az állandó vitákban az együttműködés szándéka dominál, akkor ezek a változások lényeges előrelépést jelenthetnek a mai helyzethez képest. Elősegítetik például a sohasem lezárt iparpolitika állandó fejlődését, megújulását is.

JUHÁR ZOLTÁN*

MIT VÁR A BELKERESKEDELEM A REFORM TOVÁBBVEZETÉSÉTŐL AZ IPARBAN?

A lakosság pénzjövedelmének mind nagyobb hányadát költi iparcikkek vásárlására. A kereskedelem 1983-ban mintegy 280 milliárd forint értékű iparcikkforgalmat bonyolított le, közel négyszer annyit, mint az 1970-es évtized elején. A fogyasztás utóbbi években tapasztalt szerény növekedése mellett az iparcikkek iránti kereslet viszonylag élénk maradt. Ma már számos iparcikk – köztük sok tartós fogyasztási cikk – az alapvető szükségletek kielégítését szolgálja, s az iparcikkokkal való ellátottság az élet minőségének tartós tényezője lett. Ennek felismerése már eddig is számos, az iparcikk-ellátás javítását célzó kormányzati intézkedéshez vezetett. Kidolgozásra és elfogadásra kerültek – a kereslet várható tendenciáiból kiindulva – az iparcikkellátással kapcsolatos követelmények és ezek teljesítéséhez a népgazdasági terv keretében felhasználható eszközök. A kidolgozott követelmények teljesítésére kell készítenie a gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztésének is mind a kereskedelemben, mind az iparban. Ez az, amit alapvetően a gazdaságirányítási rendszertől várunk az iparcikkellátás javítása tekintetében az iparban. Hozzá kell tennem, hogy várakozásaink csak az ipar és a kereskedelem kölcsönhatásában, az érdekeltségtől vezérelt együttműködésben válhatnak valóra.

Tapasztalataink igazolják, hogy aligha lehet pontosan előrelátni az összefüggések, az érdekviszonyok bonyolult rendszerében a piac mozgásait, a vállalatok reakcióit. A fő irányvonalak azonban jól megítélhetők, és ez jogosít fel arra, hogy – kiemelve a legfontosabb kérdéseket – felvázoljam a várható változásokat a piacon.

A piaci egyensúly létrehozása

Alapkövetelménynek kell tekintenünk a vásárlóerő és az árualap – eddiginél stabilabb – egyensúlyát. A kiegyensúlyozott piac, a mennyiségi, választéki és minőségi hiányok csökkentése, majd felszámolása a továbbfejlődés egyik fontos mozgatóereje. Ezért az ipar és a kereskedelem együttes feladatának tekintjük a piaci egyensúly megteremtését nemcsak globálisan, hanem az egyes részterületeken is.

A globális egyensúlyra való törekvés a tervezés keretében eddig is megvolt, és a gyakorlatban általában érvényre jutott, miközben a vásárlók joggal kifogásolják az esetenkénti mennyiségi hiányokat, és a választékkal kapcsolatban is számos indokolt észrevételt tesznek. Például az élénk belföldi piaci kereslet ellenére csökkent a kárpitozott bú-

*Belkereskedelmi miniszter.

torok, a férfi- és női kabátok, a háztartási villamos hűtőszekrények, a zománcozott és alumínium háztartási edények, a gáztűzhelyek gyártása. Hiányos a ruházati cikkek közül főleg a cipők, harisnyanadrágok, tréningruhák és a konfekciótermékek kínálata. Nem megfelelő a kínálat olyan alapvető cikkekből, mint az alkatrészek, szegek, záruk, csavarok, lakatok, festékáruk, egészségügyi papíráruk, papírsebkezők stb.

A lakosság iparcikkal való ellátását is *elsősorban* a hazai iparra építettük, és nem tehetünk mást a jövőben sem. Abból indulunk ki, hogy az ipar jelenlegi felkészültségével – az exportkötelezettségek teljesítése mellett is – *megfelelő érdekelttség esetén* megalapozhatja a lakossági ellátás biztonságát, alkalmazkodhat a fogyasztás változó struktúrájához. Számos termékből a külföldi piacra versenyképesen tud termelni. A termékek jelentős részének műszaki paraméterei, esztétikai kivitele, tartóssága, használhatósága, kezelhetősége is élenjáró. Arra számítunk, hogy a jövőbeli piaci feltételek között e termékekből növekvő mértékben juthat a hazai piacra is, amit a lakosság ilyen termékek iránti igényének jelentős növekedése indokol.

Gazdasági lehetőségeink, az export növelésének szükségessége és egyéb objektív körülmények miatt nem tudunk egyszerre minden területen *azonos eredményt* elérni. Ezért – a gazdaságossági követelmények szem előtt tartása mellett – az ellátás egyes területeire különös gondot kell fordítani. Elsősorban azokra a termékekre kell a kínálat javítását koncentrálni, amelyeken a hiányosságokra a lakosság a legérzékenyebben reagál. Ezeken a területeken az iparnak és a kereskedelemnek a gazdaságpolitikával összhangban kell kijelölnie a prioritásokat, az ezek gyakorlati megvalósításához szükséges eszközöket az iparpolitikában és a kereskedelempolitikában. Ezzel elkerülhető, hogy az egyik helyen (ágazatban) kijelölt prioritások gátolják a másutt kijelölt (esetleg fontosabb) prioritások érvényesülését.

A fogyasztói piac fejlesztésénél kiemelkedő jelentősége van az ún. napi cikkeknek, amelyekből mindenkor folyamatosan jó színvonalú kínálatot kell biztosítani. Előtérbe kell helyezni továbbá azon termékek kínálatának javítását, amelyek elősegítik a lakásépítési programok végrehajtását, a háztartási munka megkönnyítését, a racionális energiaszolgáltatást és a szabadidő kulturált eltöltését. A jövedelmek szóródása miatt a különböző lakossági rétegek kereslete is differenciálódik, aminek a kínálattal való követése politikai és gazdasági jelentőségű. Meg kell találni azokat a feltételeket, amelyek az egyes társadalmi (jövedelmi) rétegek igényeinek kielégítését lehetővé teszik. Olyan piaci viszonyok megteremtését kell célul kitűzni (a monopolhelyzetek megszüntetésével, a versennyel), hogy az olcsóbb, de rendeltetésszerűen felhasználható, jó minőségű termékeket ne váltsák fel a drágábbak.

Piacorientált fejlesztés

A fejlesztésnél (beruházásoknál) gyakran nem gondoljuk kellően végig, hogy a gyárkapun kívül egy adott beruházással kapcsolatban milyen zavarok, többletráfordítások keletkezhetnek, míg a termék eljut a fogyasztóhoz, miközben a gyárkapun belül racionálisnak tűnik a fejlesztés. Egyes beruházásoknál rosszul értelmezett takarékosági okokból olyan kisebb többletberuházási ráfordításról mondunk le, amelynek következtében leromlik az eredeti beruházás hatékonysága, a meglévő kapacitást nem lehet jól kihasználni, drágább lesz a termelés és a forgalmazás, választékhányok keletkeznek.

A beruházásoknál a termelőtől — a forgalmazáson, szállításon, raktározáson keresztül — a fogyasztóig minden fázisban az érdekeket figyelembe vevő megoldásokra kell törekedni. Egy adott iparágban vagy vállalatnál a hatékonyságemelkedés ne legyen érvényesíthető mások hátrányára. Csak így kerülhetjük el, hogy az egyik helyen kimutatott előny másutt ennél nagyobb veszteséget idézzon elő. A termelővállalatok ne csak kapacitásuk fejlesztésében legyenek érdekelték, hanem a megfelelő választék-összetétel kialakításában is. Ennek feltétele, hogy az árrendszer, az érdekeltség, a verseny a vállalatoknál a legracionálisabb fejlesztési irányok kialakítására készteszen.

Szinte krónikussá vált az alapipart kiegészítő ún. *háttéripár relatív lemaradása*. A háttéripár lemaradása miatt esetenként a végterméket gyártó meglevő kapacitás nem használható ki, ez a lehetséges választékot szűkíti, egyhangúvá teszi még olyan esetekben is, amikor nincsenek különösebb anyagellátási nehézségek. A háttéripárban a kapacitás hiányának csökkentése a mennyiségi és a választékbeli hiányok megszüntetését, a végterméket gyártó iparban a kapacitás jobb kihasználását, a folyamatos termelést, a termelékenység növekedését eredményezheti. Ezért olyan vizsgálatokra lenne szükség a beruházások allokációjánál, amelyek kimutatják, hogy a háttéripárba befektetett eszközök milyen előnyöket hozhatnak másutt (ráfordítások, beruházások csökkenése stb.).

A háttéripár sok gondot okozó *lemaradása* lényegesen *csökkenthető* lenne *kis- és középüzemek létesítésével*. Ez elsősorban olyan cikkek termelésénél indokolt, amelyek iránt a kereslet gyorsan változik, nem nagy volumenben szükségesek, illetve az alaptermelés kiegészítésére szolgálnak.

Egyik visszatérő gondunk az *alkatrészhiány*. A felhasználók a monopolhelyzet miatt nem tudnak az alkatrészszállításban lemaradó gyárral szemben előnyben részesíteni egy másik gyárat, ahol megfelelő az alkatrészellátás. A hazai gyártók ma még nem szenvednek semmiféle hátrányt, ha nem biztosítják termékeik alkatrész-utánpótlását. Az alkatrészhiányok jelentős része minőségi hiányosságokra, rossz szerelésre, a beépített alkatrészek gyenge minőségére vezethető vissza. Gyakran fokozza a hiányt, hogy részalkatrészek helyett komplett egységek vásárlására kényszerül a fogyasztó, vagy a szervizek a hibát ilyen módon javítják. Az alkatrészellátás javítását a legsürgősebben megoldandó feladatok közé soroljuk.

A lakosság mind érzékenyebben reagál a termékek minőségére. Ezért a *minőséget javító fejlesztésben* az eddiginél érdemibben kellene előrehaladni. Az exportra és a belső piacra szánt termékek között ma még meglevő lényeges különbségek fokozatos csökkentését várjuk. Következetesebben kell érvényesíteni azt, hogy az egyes termékek minősége, élettartama arányos legyen azok árával. A gyártmányfejlesztésben olyan irányú minőségi változást is várunk, amely a *termékek (készülékek) élettartamának meghosszabbodását* eredményezi. Ez nemcsak a fogyasztók, hanem a népgazdaság számára is jelentős megtakarítással, a felesleges cserék kiküszöbölésével jár. Ezáltal a fogyasztók szükséglete sokkal kevesebb termékkel kielégíthető. A szolgáltatások lemaradásán kívül többek között ez is oka annak, hogy a mai lakossági fogyasztásban indokolatlanul magas a késztermékfogyasztás.

A kereskedelempolitika is célul tűzi ki, hogy támogassa az ipart a gazdaságos termékszerkezet kialakításában. Arra viszont törekedni kell, hogy a szelektív iparpolitika ne a lakossági kereslet kielégítésének rovására valósuljon meg. Ebben a kereskedelem-

nek is szerepe van. Fokoznia kell *termeltetésszervező tevékenységét* a hiányhelyzet enyhítésére, illetve ahol lehet, a választék bővítésére. A kereskedelem befolyásoló szerepéhez tartozik, hogy — elsősorban a választékigényes termékcsoportokban, mint a kisgépek, háztartási eszközök stb. — kölcsönös kockázatvállalással, megfelelő információkkal fokozottan ösztönözzön a meglevő kapacitások ellátási követelményekhez jobban igazodó kihasználására. Növelje a kis- és középüzemek (ipari, mezőgazdasági és fogyasztási szövetkezetek, melléküzemágak stb.) szerepét az áruellátásban. Segítse a kis- és középüzemek termelési biztonságát, gyártmányfejlesztési, korszerűsítési tevékenységét hosszabb távú átvételi kötelezettség vállalásával is.

Rugalmas alkalmazkodás a piachoz

A fogyasztó gyakorta kényszerből veszi meg azt az árut, amit kínálnak, nincs módja visszautasítani azt. Ám a *kényszervásárlás gyakran ésszerűtlen felhasználáshoz vezet* a fogyasztónál, és népgazdasági szinten is veszteséget okoz. Ennek ellenére az adott termelővállalat nagyobb nyereséget érhet el, függetlenül attól, hogy tevékenységével milyen többletráfordításra kényszeríti vevőit. Ha azonban valódi verseny alakul ki, az ilyen tevékenység hosszabb távon mindenképpen a termelők működőképességét veszélyezteti, hiszen akad majd újabb vállalkozó, aki valóban alkalmazkodik a kereslethez.

Mindez azt jelzi, hogy a piac ma még nem kapcsolja össze eléggé szorosan a gazdaság különböző területeit, a termelést, a fogyasztást, a javítóhálózatot és a kereskedelmet. A különböző szektorok nem kapják meg azokat a figyelemztetéseket, amelyek őket a veszteséget okozó magatartás felhagyására kényszerítenék, illetve amelyek figyelmen kívül hagyása számunkra súlyos gazdasági következménnyel jár. Hiányzik az a láncszem, amely a felmerülő többletköltségeket szembeállítaná a másutt jelentkező és azokat sokszorosan meghaladó megtakarításokkal.

A gazdasági mechanizmus továbbfejlesztésétől azt várjuk, hogy kikényszerítse a piachoz való *rugalmas alkalmazkodást*. Ugyanakkor a piacfelügyelő szervezeteknek folyamatosan vizsgálniuk kell a piac mozgásait, s ennek ismeretében kell alakítaniuk a gazdaság tervszerű és zavarmentes működésének *feltételeit* úgy, hogy az egyes gazdasági folyamatokra vonatkozóan egymással konzisztens intézkedéseket lehessen hozni.

A gazdaság *teljesen* zavarmentesen sohasem működhet. Nincs olyan általánosan, mindenkor érvényes eszköz, amely a folyamatosan változó, az érdekeket átcsoportosító, az érdekellentéteket hol élező, hol tompító fejlődési folyamatok zavartalanságát automatikusan biztosítja. A fejlődés folyamán az eszközöket változtatni kell, többek között azért, mert változnak a gazdaság működését befolyásoló külső és belső viszonyok, a fejlettségi szint stb. Ezért szükség van többek között a piaci mozgások okait feltáró *intézményesen alkalmazott információs rendszerre*, amelynek segítségével a piac mozgásait előnyösen befolyásoló eszközök kiválaszthatók. Ezt a gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztése: a vállalatok önállóságának erősödése, az új vállalati szervezeti, üzemeltetési formák, a verseny kibontakoztatásának fokozódása, a piacérzékenységek növekedése még aktuálisabbá teszi.

Korszerű együttműködés

Az ipar és a kereskedelem együttműködésében különösen az utóbbi években lényeges előrehaladás történt: a közepes és kisebb iparvállalatoknál gyorsabb, a nagyobb iparvállalatoknál lassabb ütemben. Kialakultak olyan együttműködési formák, mint az együtt szervezett értékesítési akciók, a termékek közös reklámozása, árubemutatók, kiállítások együttes rendezése, közös piackutatás, információk gyűjtése és értékelése, közös boltok létesítése.

Az együttműködés fejlettebb formáinak alkalmazásában (közös vállalkozás, kockázatvállalás, együttműködés az új termékek gyártásában, annak ösztönzésében és piacra hozatalában, közös beruházás stb.) még csak a kezdeti lépéseket tettük meg. A további új együttműködési formák kibontakozására az iparban és a kereskedelemben továbbfejlesztett gazdaságirányítási rendszerben nemcsak lehetőség, hanem szükség is lesz, sokkal inkább, mint korábban. Ez azonban az új gazdaságirányítási rendszerben sem megy végbe automatikusan. Bár az erre irányuló kényszerítő erő fokozódni fog, nem nélkülözhető a hatékony szervező munka sem az iparban, sem a kereskedelemben.

Az eddiginél szorosabb és sok tekintetben *következetesebb együttműködésre van szükség a termelő- és a kiskereskedelmi vállalatok között*. Az ipari és a kereskedelmi vállalatok az új körülmények között együttesen megteremthetik a feltételeket ahhoz, hogy a különféle termelési programok – mint például a termelési szerkezet korszerűsítése, a háttérpiar fejlesztése – tervszerűen és az ellátás javítását is előmozdítva menjenek végbe.

A gazdasági kapcsolatokban *meghatározó szerepe van a szerződéseknek*. Ez biztonságot ad a kereskedelmi és az ipari vállalatoknak. A szerződéses fegyelem a jövőben sem nélkülözhető. Aki szerződést köt, az felelősséggel vállalja kötelezettségeit. Azt várjuk, hogy a piaci egyensúly és a verseny növelni fogja a szerződéskötési készséget, egyenletesebb lesz a termelés és ütemesebb a szállítás. Ez jelentős (raktározási, kamat stb.) költségmegtakarítással járna mind az iparban, mind a kereskedelemben. Ugyanakkor a szerződéses kapcsolatok nem válhatnak ki rugalmatlanságot, nem fékezhetik a változó piaci igényekhez való gyors alkalmazkodást. Ez különböző megoldásokat igényel az egyes szakmákban, a választékigényességtől függően.

Olyan közép- és rövid távú, egymással konzisztens iparpolitikai és kereskedelempolitikai koncepciót kell kidolgozni, amely a *kereslet* várható tendenciáira alapozva erősíti az ipar és a kereskedelem együttműködésében a *komplex szemléletet a termelőtől a fogyasztóig*. A jövőben mind kevésbé lehet „zárt” iparpolitikát és kereskedelempolitikát folytatni. A kereskedelemnek és az iparnak a fogyasztó felé kell fordulnia. Ezt többek között elősegítheti, ha az ipar is kereskedik, és a kereskedelem jobban szervezi a termelést, illetve ebbe maga is bekapcsolódik, ami egyben oldja az ipar és a kereskedelem elkülönültségét is.

Rövid távon mindenképpen számolnunk kell azzal, hogy külgazdasági és egyéb okok miatt az egyensúly, a népgazdasági tervcélok megvalósítása továbbra is megkövetel kivételképpen egyes konkrét eseti intézkedéseket az ipart és a kereskedelmet irányító szervezetektől. Ezt a piacfelügyeleti szerveknek jogszerű keretek között kell megoldaniuk. Alapvetően azonban a szabályozásnak kell erősítenie a gazdálkodó szervezetek érdekeltségét a teljesítmények növelésében. Eszközt és ösztönzést kell adnia a

gazdálkodási szervezeteknek a vállalkozásra, a tevékenységi körök, módszerek piachoz igazodó önálló kialakítására, a kapcsolati rendszerek formálására, a partnerek megválasztására, olyan szabályozott piaci körülmények létrehozására, amelyek az állami döntésekkel együtt kényszerítik a vállalatokat a gazdaságpolitikai célok megvalósítására.

Az import folyamatgyorsító szerepe

A fogyasztásicikk-importnak több funkciója van: alapellátás, hiánypótlás, választékbővítés, az innovációra, a termékszerkezet korszerűsítésére és a versenyre való kényszerítés, a vásárlóerő lekötése. A fogyasztásicikk-import már eddig is – *szűk korlátok között* – visszahatott az ipar termelésére, korszerűsödésére. Az új körülmények között fokozottabban szükség lesz a készáruimport versenyeztető, a piachoz való alkalmazkodást kikényszerítő szerepének bővítésére. Nyilvánvaló azonban, hogy ez csak akkor következhet be, ha képesek leszünk az export növelésére, illetve különböző konstrukciók kifejlesztésére, ami megteremti a készáruimport növelésének lehetőségét, jó minőségű termékek megjelenését a hazai piacon.

Célszerű a kooperációk számát és hatékonyságát növelni. Ezekkel emelhető az alkalmazott technika színvonala, az ipar belföldre és exportra több jó minőségű terméket termelhet. Az eddig létrejött és az ezután megvalósuló, fogyasztási cikkek előállítására irányuló kooperációs megállapodások fele a textilipar területére koncentrálódik, egyötöde az élelmiszeripart érinti, és a fennmaradó rész az összes többi iparág között oszlik meg. Különösen a vegyes iparcikkek területén látjuk indokoltnak a kooperációs lehetőségek további feltárását.

A bér munka-megállapodásokban – kapcsolódva a kooperációkhoz – tágabb lehetőségek rejlenek, mint amennyit a gyakorlatban eddig kihasználtunk. A bér munka során többek között azokat a megállapodásokat célszerű szorgalmazni, amelyek keretében a magyar bér munka ellenértékét a külföldi partner legalább részben olyan alapanyaggal egyenlíti ki, amelyből tőkés importot kiváltó készáru állítható elő. Az iparnak fokozottabban be kell kapcsolódnia olyan kooperációkba (pl. alkatrészgyártás), amelyeknél végterméket a magyar ipar nem állít elő (mint pl. gépkocsik), hogy ezáltal is növekedjék ezekből az import a hazai kereslet kielégítésére.

Vannak nagyon jó példák a nemzetközi kooperációra, mint pl. a Lehel hűtőgép, számos háztartási vegyi cikk, a csomagolástechnikában is ezek révén előrehaladás történt. Ezek a kooperációk közvetítik a nemzetközi piac követelményeit, amelyeket az iparnak teljesítenie kell. Ez visszahat a hazai piacon megjelenő termékek korszerűségére és minőségére is.

Szükségesnek látjuk, hogy a belkereskedelmi vállalatok hatékonyan támogassák az ipar kooperációs törekvéseit, közreműködjenek kooperációs és licencmegállapodások szervezésében. A szelektív iparpolitikától azt várjuk, hogy a szelektálás más termékek nagyobb méretű exportjának bővítését tegye lehetővé, ami pedig megteremti az anyagi alapját a fogyasztásicikk-import növelésének, hazai termelésből kiesett termékek olcsó és jó minőségű pótlásának.

Az import gazdasági folyamatokat serkentő szerepének kibontakozásához a belkereskedelem importpolitikájának is hozzá kell járulnia. Erre már vannak jó példák. Az

utóbbi években készáru helyett alapanyag beszerzésére törekszik, és ezt feldolgoztatja a hazai iparral, ezzel — a rendelkezésre álló eszközök keretei között is — növeli a jó minőségű termékek volumenét a hazai piacon. Itt természetesen azt várják, hogy a végtermékek legalábbis olyan minőségűek legyenek, mintha ezeket importból szerezniük be. A kereskedelem gépiporttal is elősegítheti az olyan jó minőségű termékek termelését, amelyeket eddig importálni kellett. Választékcseré, az áruházi cserék további szélesítésével egyfelől bővítheti az importlehetőségeket, másfelől támogathatja az iparban a nagyobb szériák gyártását, a készletek leépítését.

A jövőben nagyobb társadalmi érzékenységre számíthatunk. Az ipar és a kereskedelem együttes erőfeszítéseinek a lakosság megelégedettségét, a magyar termékek társadalmi elismerését kell kiváltania a termékek korszerűsítésével, minőségének javításával és nem utolsósorban az eladás színvonalának emelésével.

BÚZA MÁRTON*

A GAZDASÁGIRÁNYÍTÁSI REFORM ÉS A SZAKSZERVEZETEK

A Központi Bizottság 1983. októberi, a szakszervezeti munka fejlesztéséről, a párt feladatairól szóló állásfoglalásának feldolgozása most folyik a pártszervezetekben. Ez a szakszervezeti kérdést, a párt szakszervezet-politikáját előtérbe állítja. Ezért érdeklődésre tarthat számot az is, hogy a szakszervezeti mozgalomnak mi a véleménye a gazdaságirányítás továbbfejlesztéséről, hogyan vesz részt a feladatok megoldásában.

A szakszervezeti mozgalom egyetért a gazdaságirányítás továbbfejlesztésével, mert nincs más út gondjaink megoldására, a gazdaság hatékonyságának növelésére, az egyensúly biztosítására, az elért életszínvonal védelmére és további emelésére. A mozgalom ezt az álláspontját vezető testületeinek több határozatában megerősítette. Ugyanakkor aktívan részt vettünk és a jelenlegi munkákban is részt veszünk. E tevékenységünk során igyekszünk érvényre juttatni saját álláspontunkat.

Megítélésünk szerint a gazdaságirányítás korszerűsítésének kereteit és fő irányait a hosszú távú társadalmi-gazdasági fejlődés stratégiájának kidolgozásánál alapul vett főbb követelményeknek kell meghatározniuk. Ezek a következők:

- a létbiztonság fenntartása és erősítése,
- a munkakultúra minőségi megújítása,
- az anyagi felemelkedés biztosítása,
- a társadalom nyitottságának fenntartása és erősítése,
- a szocialista demokrácia erősítése,
- a szocialista termelési viszonyok továbbfejlesztése,
- a társadalmi tulajdon jól funkcionáló formáinak gazdagítása, szervező, integráló funkciójának erősödése, a társadalom kollektivitásának, összeforrottságának és azonoságtudatának átfogó fejlesztése.

A szakszervezeti mozgalom úgy ítéli meg, hogy a gazdaságirányítás továbbfejlesztése segíti e főbb követelmények megvalósítását. Ezért támogatja a gazdaságirányítás továbbfejlesztését. Ez azt bizonyítja, hogy a szakszervezeti mozgalom nem konzervatív, nyitott az új kezdeményezésekkel szemben, felismeri a fejlődés követelményeit. Ez a magatartás ugyanakkor megköveteli a szakszervezeti mozgalom helyének, szerepének, szervezeti rendjének újragondolását, amelyet a szakszervezetek következő, XXV. kongresszusának kell eldöntenie.

A továbbiakban csak néhány kérdést érinthetek, hangsúlyozva, hogy a gazdaságirányítási reform továbbfejlesztése a szakszervezeti mozgalom szinte egész tevékenységére kihat, így az egyes kérdések kiragadása önkényes.

A szakszervezetek gazdálkodást segítő tevékenysége. Hagyományos – az élet- és

*A Szövetkezetek Elméleti Kutatóintézete igazgatója.

munkakörülményekkel, az élet minőségével kapcsolatos — értékeink mellett, azokkal szoros összhangban, sőt feltételeként kell kezelnünk olyan értékeket, mint a hatékonyság, a gazdasági ésszerűség, az üzemi szervezettség, a rugalmas alkalmazkodás, a vállalkozó szellem, a megújulás. A szocialista értékek ilyen szélesebb körű felfogása nemcsak a gazdaságban és a társadalomban megvalósuló folyamatokban való aktívabb részvételünk biztosítója, hanem *a szakszervezetek kettős funkciójának*, ezen belül a gazdálkodást segítőnek, új körülmények közötti megvalósítását is jelenti.

A szocialista munkamozgalmak célrendszerét, belső politikai tartalmát hozzá kell igazítani az új követelményekhez. A munkamozgalmak különösen az irányítás továbbfejlesztésében is nagy szerepet játszó *emberi tényezők* kibontakoztatásán keresztül gyakorolhatnak érdemi ráhatást a gazdasági folyamatokra. Különösen a szocialista brigádmozgalom értékrendszerét kell és lehet sikeresen az újszerű célok szolgálatába állítani. Egy nyitabb és erőteljesebb érdek- és érdekeltségi rendszerben a szocialista munkamozgalmaknak fokozottan kell képviselniük és érvényesíteniük a közösségi szellemet, a munkásszolidaritást, az anyagi megfontolásokat mellőzni tudó társadalmi munkákat, a munkásművelődést és más szocialista értékeket. A munkamozgalmak értékrendszerébe kell építenünk olyan értékeket, mint a munka és a munkakörülmények humanizálása, a gazdasági ésszerűség, az üzemi szervezettség, a rugalmas és tudatos alkalmazkodás, a vállalkozó szellem, a megújuló képesség, a műszaki és társadalmi újdonságok iránti fogékonyság.

A gazdaságirányítás elveivel összhangban a munkamozgalmak céljait, a mozgalmak keretében kialakított vállalatokat a legfontosabb központi gazdasági feladatokhoz kell kapcsolni, de azokat a vállalati sajátos lehetőségekhez, eszközökhöz kell igazítani és továbbfejlesztetni. Ez bonyolult és nehéz feladat, de meg kell oldanunk, és e munkának még csak az elején tartunk. A vállalati szakszervezeti munkában a termelést segítő, a munka- és üzemszervezést támogató szakszervezeti tevékenység egyértelműen alárendelődik az érdekvédelmi, érdekvérvényesítési tevékenységnek mint „*szakszervezeti prioritásnak*”. Ez nem a gazdálkodást segítő funkció visszaszorulását jelenti, hanem érdekvédelemkénti végzését.

A tervezés fejlesztésével kapcsolatos szakszervezeti feladatok. A szakszervezetek teljesen egyetértenek azzal, hogy a jövőben is a népgazdasági terv lesz a társadalmi érdek érvényesítésének, a gazdaság irányításának alapvető eszköze. A mozgalom különös jelentőséget tulajdonít a gazdasági szférához szorosan kapcsolódó társadalmi folyamatok érdemi tervezésének. Szükséges, hogy tovább növekedjék a tervezés folyamatában való társadalmi részvétel súlya. Ebben a tervező szervek és az érdekképviselők intézményes együttműködésének igen nagy szerepe van.

Megítélésem szerint a szakszervezeteknek a tervezésben való közreműködés során *kettős feladatot* kell magasabb szinten megoldaniuk. Egyrészt a kollektívák alkotó energiáinak, ötleteinek, kezdeményezéseinek felkarolásával, a tervezés számára kezelhető megfogalmazásával a tervezés eredményességének növeléséhez kell hozzájárulniuk. Másrészt a tervezés folyamatában való szakszervezeti részvétel jellegzetes tartalmi eleme a munkavállalók érdekeinek képviselése és érvényesítése. Mindez azt jelenti, hogy a szakszervezet képviseli a dolgozó kollektívák érdekeit a terv életkörülményeket meghatározó előirányzatai kialakításánál. Másfelől a szakszervezet közvetíti a kollektívák mint tulajdonosok törekvéseit.

Antiinflációs politikát kell megvalósítanunk! Véleményem szerint a lét- és jövedelembiztonságot alapvetően az inflációs folyamat felerősödése és tartóssá válása veszélyezteti. A tervezett szabályozómódosítások várható inflációs hatása a fogyasztás teljes körére kiterjed. Az *árrendszer* továbbfejlesztése során a szakszervezeteknek következetes erőfeszítéseket kell tenniük az inflációs tendenciák megfékezésére. El kell érni, hogy az árképzés, a kalkulációs rendszer felszabadítása mindenkor a valóságos piaci verseny kibontakozásával haladjon együtt.

A szakszervezeti mozgalomnak ragaszkodnia kell ahhoz, hogy a tervbe vett árintézkedések továbbgyűrűző gazdasági következményeit, valamint az egyes főbb társadalmi rétegekre gyakorolt hatásait feltárják és döntés előtt bemutassák. A társadalompolitikai szempontból indokolt fogyasztói árpreferenciákat a jövőben is szükségesnek tartjuk.

A szakszervezetek úgy ítélik meg, hogy ki kell dolgozni és szorgalmazni kell olyan mechanizmusok bevezetését, amelyek lehetővé teszik a különböző jövedelem-színvonalú és fogyasztási szerkezetű nyugdíjasok és keresők jövedelme reálértékének megőrzését. Az árintézkedések körétől és mértékétől függően a bérből és fizetésből élők és a nyugdíjasok teljes körében részbeni vagy teljes kompenzálásra is szükség lesz. *A szakszervezetek érdemi fellépésének feltétele a megélhetési költségeken alapuló kompenzációs stratégia kialakítása.* Ezeken túl szorgalmazzuk egy antiinflációs gazdaságpolitika érvényesítését. El kell érni, hogy az infláció a jelenlegihez képest a jövőben csökkenjen.

Az új vállalati formákról. A szakszervezeti mozgalom kiemelten egyetért azzal, hogy a gazdaságpolitikai cél- és követelményrendszer érvényesülése érdekében fokozni kell a gazdaság forrásteremtő erejét, versenyképességét. Ezt legjobban az szolgálja, ha megteremtjük a társadalmi tulajdonnal való hatékonyabb gazdálkodás feltételeit, növeljük a dolgozók tulajdonosi tudatát, a termelésért-gazdálkodásért vállalt felelősségét. Bízunk abban, hogy az új vállalati formák erősíteni fogják a tulajdonosi viszonyt, a dolgozók tulajdonosi tudatát, növelik a vállalati önállóságot. Ugyanakkor vannak gondjaink is, mindenekelőtt a testületek kapcsolatait illetően. Igaz, hogy pl. a vállalati tanács kedvező mozgásteret nyújt a vállalaton belüli érdekegyeztetés számára, de a testületi rendszer elnehezíti a döntéseket, elmosza a felelősséget; csökkenti a vezető szuverén illetékességét; összemosza a vállalatnak mint vállalkozásnak és a dolgozóknak mint kollektívának az érdekeit.

A szakszervezet a vállalatnál csak úgy képes a munkáját végezni, ha van tárgyalóképes, megegyezésre felhatalmazott személy, akivel megegyezhet. Mind a gazdasági, mind az érdekvédelmi munka megbénul, ha az ideiglenes megállapodásokat mindkét félnek többször kell testület elé vinnie. Határozott véleményünk, hogy a vállalati stratégiai döntéseket kollektív vállalatvezetői szervek hozzák, de *az operatív munkában erősödjék az egyszemélyi felelős vezetés.*

A szakszervezetek fontosnak tartják továbbra is a munkavállalói érdekképviselő mellett *a tulajdonosi érdekképviselő ellátását.* Ezt azért kell hangsúlyozni, mert ezt sokan vitatták és vitatják ma is. A szocialista társadalomban működő szakszervezetek – bármilyen csábító is lenne – nem mondhatnak le a tulajdonosi érdekek képviseletéről.

A vállalati alaptípust jelentő vállalati tanács által irányított vállalat esetében *továbbra is a bizalmi testületnek kell a vállalati tanács partnerének lennie.* A szakszerve-

zeteknek fokozott feladatuk lesz a közeljövőben, hogy *testületeik a gazdasági, a munkahelyi demokrácia valóságos fórumaivá váljanak*. A szakszervezeti képviselő érdek-képviselő szerepe, jog- és hatásköre nem változik, de fokozottabb követelmények jelentkeznek betöltésük színvonalával szemben. Ezt nemcsak a dolgozók érdekeinek eredményesebb képviselése kívánja meg — ami iránt a társadalom állandóan jogos igényt támaszt —, hanem várható, hogy sokféle hatás éri dolgozóinkat a következő években. A változásokkal járó intézkedések zöme a munkahelyen jelentkezik. A szakszervezeteknek fokozott felelőssége van és lesz a számos összefüggésben megjelenő konfliktushelyzetek kezelésével kapcsolatban. Nem elsimításukra, hanem az elhatározott célok következetes segítése mellett a sérelmes emberi helyzetek megelőzésére, elkerülésére kell felkészülniük.

Gondjaink vannak a vállalati tanács összetételének kialakításával kapcsolatban is. Erről ma sokféle elképzelés van. Álláspontunk az, hogy a vállalati tanácsokba ne csak a területi elv érvényesülése alapján kerüljenek be tagok választás vagy kinevezés útján, hanem a vállalatnál dolgozó különböző rétegek kapjanak megfelelő képviselőt, és vegyenek részt a vállalatfejlesztés stratégiai kérdéseinek eldöntésében és az igazgató feletti munkáltatói jogok gyakorlásában.

Az érdekegyeztetés mechanizmusáról. A szakszervezetek a jövőben kiemelt jelentőséget tulajdonítanak *az érdekegyeztetés kiszélesítésének, általánossá válásának*. Olyan rendszer kialakítását tartják célszerűnek, amely mindhárom szinten (népgazdasági, ágazati, vállalati) garanciális elemeket tartalmaz.

A népgazdasági szintű érdekegyeztetés feladata, hogy az irányítás legfelsőbb szintjén összehangolja a legszélesebb dolgozói rétegeket érintő politikai és gazdasági döntéseket (így például a dolgozók foglalkoztatása, a reálbérek, reáljövedelmek alakulása, a munka biztonsága, a vállalati szociális ellátás helyzete), a lakossági érdekeket érintő döntéseket (a közellátás, a lakosság szociális helyzete, a lakásépítés, infrastruktúra alapota stb.) és a szakszervezetek termelést és gazdálkodást segítő tevékenységét. Azt szeretnénk, ha az érdekegyeztetés hatóköre kiterjedne a népgazdasági tervezésre és a szabályozó rendszer kialakítására.

Az ágazati szintű érdekegyeztetés centrumába az ágazati-iparági kollektív szerződés rendszerének kialakításának kellene kerülnie. A középső szinten olyan érdekegyeztetési rendszer kialakítására van szükség, amely biztosítja az azonos iparágakhoz tartozó dolgozók azonos érdekeinek felszínre kerülését, megfogalmazását és képviselését. Az ágazati kollektív szerződéseknek kell biztosítaniuk azokat a garanciális elemeket, amelyek magukban hordozzák az ágazati sajátosságokat, és lehetőséget adnak a jogszabályi kereteken belül azok egész ágazatra való kiterjesztésére (itt elsősorban foglalkoztatáspolitikai, munkaerő-gazdálkodási és szociálpolitikai sajátosságok garanciális elemeinek kell érvényt szerezni).

A vállalati szintű érdekegyeztetésnek napjainkban is jól működő rendszere van. A gazdasági vezetés és a szakszervezet között jelenleg is olyan mechanizmus működik, amelyben a dolgozói és a munkáltatói érdekek kölcsönös érvényesítésén keresztül alakul ki az aktuális belső szabályozás. A jövőben a vállalati kollektív szerződés jelentősége növekszik, hiszen mindazokat a gazdálkodással, foglalkoztatással összefüggő kérdéseket, amelyeket magasabb jogszabályok nem tiltanak, a kollektív szerződésben kell (illetve lehet) szabályozni. Ez a lehetőség egyben azt is jelenti, hogy *a helyi szakszerve-*

zetek hatásköre növekszik, hiszen a kollektív szerződés megkötése egyetértési hatáskörben van.

Megítélésem szerint a kollektív szerződés rendszerét ki kell terjeszteni minden vállalati formára és minden olyan munkatevékenységre, amelyet munkaviszony, illetve munkára irányuló egyéb jogviszony keretében végeznek. Az érdekegyeztetés mechanizmusa és a vállalatirányítással kapcsolatos javaslatok is mindenképpen felvetik a szakszervezetek jövőbeli tevékenységének, módszerének, munkastílusának kérdéskörét. A szakszervezeti mozgalom a jövőben is szervezett bázisa kíván lenni a dolgozók érdekképviselőinek, érdekvédelmének.

Más kérdés, hogy az érdekegyeztetési mechanizmusban kialakuló új helyzet, az érdekelentétek nyíltabb felszínre kerülése mindenképpen felveti a szakszervezeti munkamódszer, munkastílus átgondolását és továbbfejlesztését. A szakszervezeti mozgalomnak ténylegesen meg kell újulnia az új helyzetben. Ebben jelentős szerepet kell játszania annak, hogy a szakszervezeti tisztségviselők intenzívebben kötődjenek választóikhoz. Ezt a kötődést nem szabad azonban pusztán a tisztségviselők erkölcsi feladatává tenni, hanem együtt kell járnia érdekeltségi rendszerük megfordításával is. Ehhez át kell alakítani a választási rendszert, be kell vezetni a kettős jelölést, nagyobb befolyást kell biztosítani a választói közösségnek a tisztségviselők jóváhagyásának teljes vagy részleges meghatározásában. Külön probléma a területi szakszervezeti munka átalakítása a reform továbbfejlesztésével összefüggésben.

A Központi Bizottság állásfoglalásában a gazdaságirányítás továbbfejlesztésére meghatározott célok a legfontosabb feladatokat foglalják össze. A megvalósítás azonban azon múlik, hogy milyen eszkörendszer kerül kidolgozásra. Milyen lesz az a szociálpolitika, amely erősíti a létbiztonságot, és mérsékli az indokolatlan társadalmi egyenlőtlenségeket, amikor tönkremenő vállalatok növekvő munkaerő-kibocsátásával és mind a vállalatok, mind az egyének között erőteljesebb jövedelem differenciálódással kell számolni. Milyen lesz az a keresetszabályozás, amely lehetővé teszi a fő munkaidőben történő munka arányos megfizetését? És milyen lesz az a gazdasági szabályozó rendszer, amely képes vállalati nyereségérdekeltséget teremteni úgy, hogy emellett a költségvetés bevételei is megfelelően alakuljanak. Mennyire leszünk képesek mindezek megvalósítása során jól felmérni a várható társadalmi-politikai hatásokat, mert enélkül nem lehet kellően megalapozott döntéseket hozni.

Mindez azt érzékelteti, hogy a munka neheze ezután következik. Nagyon sokféle eszkörendszer alakítható ki ezekhez az elvekhez, és csak az utólagos tapasztalat fogja igazolni, hogy az elfogadott végül is a kialakított célrendszer megvalósulását szolgálta-e, vagy egymásnak ellentmondó folyamatokat indított-e el? A szakszervezeteknek sajátos eszközeikkel azt kell segíteniük, hogy a célok megvalósítását jól szolgáló eszkörendszer alakítsunk ki.

BECK TAMÁS*

A VÁLLALATI IRÁNYÍTÁS MÓDSZEREI ÉS A BELSŐ MECHANIZMUS FEJLESZTÉSE

A vállalati közvéleményt – munkatársakat és vezetőket egyaránt – erőteljesen foglalkoztatja a gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztésének feladatairól szóló KB-állásfoglalás, és e témát részleteiben is kifejtő minisztertanácsi határozat. E csomagterv egyik jelentős fejezetét képezik a vállalatok és a szövetkezetek irányításának, vezetésének és szervezeti rendszerének fejlesztésével foglalkozó határozatok. Az új vállalatvezetési formák főbb jellemzői – ma – szakmai közvéleményünk mindennapos vitáinak egyik kedvelt tárgya. E témát szeretném röviden bemutatni, elsősorban a Magyar Kereskedelmi Kamara tapasztalatai alapján.

A vállalat mint szervezet

A vállalat a gazdálkodás alapegysége. Rendelkeznie kell a társadalom által rábízott tőkével. Fő követelmény vele szemben, hogy a saját tőkeértékét őrizze meg, hozamát növelje. A vállalatnak ilyen értelemben a kereslet és a kínálat, az adózás szabályai és az egyéb előírások keretei között önállóan kell döntenie, hogy milyen módon teljesíti a vele szemben támasztott fő gazdasági követelményt. Ezért olyan irányítási megoldás szükséges, amely a vállalati stratégiai munkát a döntés és a felelősség szempontjából összekapcsolja a rövid távú (operatív, taktikai) tevékenységgel.

A tulajdonosi szervnek – bármilyen szervezeti formában is gyakorolja az irányítást – a következő feladatokat kell ellátnia:

- vállalatot alapít, és azt ellátja a működéséhez szükséges tőkével (eszközökkel);
- kinevezi vagy jóváhagyja a vállalat vezetőjét (előzetesen vagy utólag, jóváhagyás a választott vezetésű vállalatok esetében szükséges);
- meghatározott kritériumok alapján értékeli az általa kinevezett vezető tevékenységét, döntési jogköre a leváltásról azonban csak az általa kinevezett vállalatvezető esetében lehet;
- a vállalati tevékenység értékelésekor számításba veszi a vállalatnál működő saját tőke hozamát, eredményét (legalább 3-5 év vonatkozásában).

A vállalat működésébe való közvetlen beavatkozás az irányító (tulajdonos) szerv részéről általában nem indokolt. A gazdaságpolitikai prioritások érvényesítése érdekében azonban szükség lehet bizonyos preferenciák nyújtására – az adott cél elérése érdekében –, azonban e preferenciáknak normatív szabályozáson alapulva a kötelezettségek

*A Magyar Kereskedelmi Kamara elnöke.

csökkentésében kell kifejeződniük. Ez ugyanis közvetlenül kapcsolható a nyereségérdekelttséghez. Az irányító szerv joga a vállalat megszüntetése akkor, ha a vállalat által kezelt saját tőke csökken, illetve ha a vállalat által kezelt saját tőkét pl. máshol nagyobb hozammal lehet működtetni.

A vállalati szervezettel kapcsolatban világosan kell látnunk, hogy a vállalat (saját) tőkéje mindig egységes, függetlenül attól, hogy hány üzemben, gyárban stb. folyik a munka. A gazdaságirányítás elkövetkezendő korszerűsítése során kell abban állást foglalni, hogy milyen típusú vállalatoknál kell és milyen módon a belső mechanizmus fejlesztését szorgalmazni. Ez elsősorban a vállalati kollektíva belső ügye, de egyúttal a vállalatvezető fényképe is. A gazdasági köznyelv ismer olyan fogalmakat, mint gyár, gyáregység, üzem, telep stb. Ezeknek azonban sem jogi, sem közgazdasági egzakt meghatározása nincs. Ennek ellenére az látszik célszerűnek, hogy a vállalat érdekelt legyen abban, hogy a különböző részlegeiben működő tőkék hozamát elkülönítse, ezzel önálló érdekelttségi centrumokat hozva létre („Profit center”).

Ami a konkrét vállalati szervezeti formát illeti, ha az irányítási funkció szigorúan el van határolva, akkor elvileg bármilyen szervezeti forma működőképes lehet. Semmiféle külső irányítással nem lehet azonban pótolni a vállalatok önfejlődésén alapuló meggyőződéses szervezeti továbbfejlődését.

A vállalat mint tőkebefektetési forma

A vállalat a működés *tartalmát* tekintve termelő és gazdálkodó egység, szükségletet elégít ki, termelőeszközöket és munkát kombinál, hogy egységnyi ráfordítással növelje a hozamot. Ez az elsődleges szerepe még akkor is, ha e tevékenység gyakorolhatósága szempontjából rendelkezésére bocsátjuk a társadalmi tőke egy részét is, és ha a tevékenység mérhetősége, összehasonlíthatósága érdekében a tőke hozamát (a nyereséget) kérjük tőle számon.

A tőkeallokáció ezért a vállalat alapításakor az irányító szerv részéről nem mint önállósult tőkebefektetési probléma jelenik meg. A cél valamiféle szükséglet kielégítését szolgáló új, korszerű, gazdaságos kapacitás létrehozása vagy a meglevő megújítása. Olyan igény természetesen van a befektető részéről, hogy a befektetett tőkéje valamilyen fokon hasznosulni fog. Néha ez az elvárás a közvetve érvényesülő nagyobb károk elhárítása is lehet. (Pl. a tulajdonos vagy az irányító szerv dönthet úgy, hogy tőkét emel, vagy új vállalatot alapít egy szűk keresztmetszet feloldására, amely önmagában talán nem is biztosít magas hozamot, de ha elmaradna, a későbbi gazdasági kár sokszorosra lenne a jelenlegi, elmaradt haszonnak.)

A vállalat mint kollektívák egysége

Nagyon fontos annak hangsúlyozása, hogy van *vállalati* (összvállalati) érdek és a vállalat vezetői és a vállalati kollektíva érdekeinek van egy *közös* nevezője, és ez éppen a vállalati érdek. Nem reális és nem szabad azonban arra építeni, hogy a vállalati dolgozók egyéni, az egyes kollektívák csoportérdekei és a vállalatvezetés érdekei a mi vi-

szonyaink között is a kétségtelen meglevő konfliktusok útján dinamizálhatják a vállalatot.

A vállalaton belüli csoportok (kollektív) érdekei és az érdekek konfliktusa a kereslet-kínálat, a tevékenység és a hozam *valóságos* konfliktusai, amelyek a vállalati közös érdekekben harmonizálhatók. Ez azonban a vállalatvezetés belső operatív feladata. E konfliktusokat felszínre hozza a vállalati tervezés és a terv elemzése.

Külön vizsgálatot érdemelne a vállalaton belüli, így azt irányítani kívánó tanácsok, bizottságok működésének reális tartalma és lehetősége. Kollektív munkára, tanácskozássra természetesen nagy szükség van. Ez jelenleg nem is kielégítő. A kollektív tanácskozás azonban csak akkor vezet eredményre, ha a tanácsban (bizottságban) részt vevők *felelősek és érdekeltek* a tanács által hozott kollektív döntésben vagy a döntéstől várt összeredményben (tőlük, az általuk vezetett terület teljesítményétől is függ a várt hozam). (A magyar jogtudomány még adós a testületi jogi felelősség meghatározása néhány tézisével.) Ha nem ez a helyzet, akkor a tanácsok, bizottságok működése formális, időigényes és még jó esetben is veszélyes, ha ugyanis történetesen egy-egy vállalaton belüli szakértői érdekcsoport képes ily módon az akaratát keresztülvinni. (Pl. *csak* a „műszakiak”, vagy *csak* a „gazdaságiak”, vagy *csak* a „kereskedők”.)

A vállalati belső mechanizmus fejlesztése

A vállalatnak az előzőekben kifejtett funkciói és ismérvei ráirányítják a figyelmet a vállalati belső mechanizmus kérdéseire is. Nagyon sok elemzés és vita tárgya a helyzet megítélése, és az esetek többségében a vélemény – kiemelkedő értékű példák ellenére – elmarasztaló. A vállalati belső mechanizmus fejlesztése lényeges eleme a gazdaság-irányítási rendszer továbbfejlesztésének, szorosan kapcsolódva az új vállalati vezetési formák kialakításához. Csak a jól kialakított vállalaton belüli irányítási, érdekeltségi, elszámolási rendszer képes a piachoz alkalmazkodó, rugalmas vállalati struktúrát működtetni.

Kiemelkedően fontos annak a megállapítása, hogy a vállalati belső mechanizmus fejlesztése nem szűkíthető le az elszámolási, érdekeltségi kérdésekre. A vállalati belső mechanizmus magába foglalja egy-egy vállalat, gazdálkodó egység összes szervezeti, irányítási, technikai, gazdasági, erkölcsi, pszichikai tényezőit és az azok közötti viszonyt is. Az elméletinek tűnő megfogalmazás kiemelése azért fontos, mert az utóbbi időben a vállalati belső mechanizmus továbbfejlesztése leszűkült az önálló elszámolási egységek fogalmára és az ezekkel kapcsolatos elszámolástechnikai, jogi kérdésekre. Ez tapasztalható a minisztériumi irányelvekben és mindazokban a vállalati anyagokban is, amelyek a Kamara pályázatára érkeztek.

Ezek szerint a vállalatok eltérő színvonalon állnak a belső mechanizmusuk fejlesztését illetően, a döntéshez szükséges információ, hatáskör és az érdekeltségi rendszer összhangja még nem kellően biztosított. Az ezzel kapcsolatos kamarai viták alapján egyértelmű, hogy továbbra is abból kell kiindulni, hogy a vállalaton belüli szervezeti, irányítási, elszámolási, érdekeltségi rendszer kimunkálása, amint már rögzítésre került, *a vállalat vezetésének feladata*. Az érvényes jogszabályok ezt lehetővé teszik, és ezeken módosítani nem indokolt. (Más kérdés az új vállalatvezetési formákkal kapcsolatos jogszabályi módosítások szükségessége.)

Az is megfogalmazódott, hogy a vállalati belső önállóság kérdése alapvetően magának a vállalatnak az önállóságától függ, és ez határozza meg a delegálható hatásköröket is. A gazdaságirányítási rendszer fejlesztése, az új vállalkozási formák várhatóan az ediginél kedvezőbb feltételeket teremtenek a belső mechanizmusok korszerűsítéséhez. A vállalati önállóság növelése, a nyereségérdekeltség fokozódása, a tőkemozgás lehetőségének szélesedése, az alapok képzésére és felhasználására vonatkozó kötöttségek lazítása, a vezetőikiválasztás és a vezetői érdekeltség új alapokra való helyezése feltehetően az eddig visszatartó tényezők egy részét feloldják. Azonban az új, kedvezőbb feltételek mellett is reálisan csak fokozatos, az önfejlődésre alapozott előrehaladásra lehet számítani.

A vállalatok számára a legnagyobb bizonytalanságot az jelenti, hogy az új bér- és keresetszabályozási formák milyen mértékben teszik lehetővé a tényleges teljesítményhez kapcsolódó érdekeltségi rendszer kialakítását. Ez a gondolkodás ugyan leszűkíti a belső mechanizmus korszerűsítését az érdekeltségi rendszerek kialakítására, de kétségtelenül a legerősebb kockázati elemet fejezi ki. A kísérleti bérszabályozás kedvező tapasztalatokat hozott. Az ebbe a körbe tartozó vállalatoknál erőteljesen fejlődött a belső mechanizmus, a vállalkozási szellem. Ez egy rugalmas bér- és keresetszabályozási rendszer fontosságát bizonyítja, de vitathatatlan, hogy esetenként túlzott, szinte kizárólagos feltételeként határozzák meg szerepét a belső mechanizmus fejlesztése tárgyalásakor.

Az eddigi irányítási rendben az ágazati, felügyeleti szervek ajánlásokkal, iránymutatásokkal, beszámoltatással, a felügyeleti ellenőrzés eszközeivel befolyásolták a vállalatokat a belső mechanizmusok fejlesztésére. A vállalati tanács által irányított és a választott vezetéssel működő vállalatoknál a beszámoltatás és a felügyeleti ellenőrzés eszközei nem alkalmazhatók. Az államigazgatási irányítású vállalatok esetében az eddigi módszerek lényegükben továbbra is érvényesíthetők.

A vállalatnál alkalmazandó belső mechanizmust a vállalat irányító szerve (vállalati tanács, választott vezetés, igazgató tanács) alakítja ki és hagyja jóvá. Továbbra is szükség van azonban arra, hogy az ágazati, felügyeleti szervek, intézmények, direkt beavatkozás nélkül, segítsék a vállalatokat belső irányítási, gazdálkodási rendjük fejlesztésében. Ajánlások, modellek kidolgozásával és közzétételével, a hasznosítható tapasztalatok terjesztésével mozdíthatják elő a folyamatos fejlődést. Ebben a munkában az érdekképviselői szervekre, így a Kereskedelmi Kamarára nagyobb feladat hárul.

A gazdaságirányítás fejlesztését célzó munkálatok keretében az új vállalatvezetési formák kidolgozása során felmerült az úgynevezett *önelszámoló egységek* (nem szerencsés elnevezés) szervezésének az igénye, a vállalatokon belül. Célszerű olyan vállalati belső formák kialakítása, amelyek lehetővé teszik a tevékenységek eredményességének mérését és ezzel összefüggésben pontosan körülhatárolt felelősséggel, hatáskörrel és érdekeltséggel rendelkező egységek létrejöttét.

Az önálló elszámolási egység olyan formáció, amely gazdaságilag és jogilag eltér az eddigi vállalati belső elszámolású gyárak, gyáregységek helyzetétől. Jellemzői a következők:

- szervezetileg elkülönül a vállalaton belül (a vezetés, a döntési hatáskör, az önálló információs rendszer stb. tekintetében),
- tervezési önállósággal rendelkezik,

- rugalmas tevékenységi körrel működik,
- a tevékenység eredményességét elkülönülten kimutatja,
- dolgozói részesülnek a tevékenység eredményéből, az elkülönült érdekeltségi rendszer alapján.

Hangsúlyozni kell, hogy a felsorolt jellemzők csak általánosan vehetők figyelembe az önelszámoló egységek kialakításánál. A kialakítás lehetőségét, a feladatmeghatározást, az elszámolás módját, az önállóság mértékét csak az adott vállalat sajátos helyzetéből kiindulva lehet kialakítani. Különösen fontos ezek közül a tevékenység horizontális vagy vertikális jellege, a belső elszámoló árak kérdése.

A vállalatban belüli elkülönült szervezet a többi egységgel nem alá- vagy fölérendeltségi, hanem partneri, belső megállapodásokon alapuló viszonyban van. Mindezek alapján – a vállalatban belüli kötelezettségek teljesítése mellett – a vállalat nevében önálló piaci szereplőként is megjelenhet. Az egység a vállalati vagyontól elkülönítve működését folytatja, a vállalati vagyont továbbra is osztatlan marad, a dolgozók nem szereznek belőle tulajdont, hanem legjobb tudásuk szerint dolgoznak vele. Az önelszámoló egység megalakulását a vállalatvezetés és a kollektíva egyaránt kezdeményezheti. A vállalatvezetés dönti el, és a szervezeti működési szabályzatában rögzíti, hogy mely egységeit és milyen feltételek mellett működteti önelszámoló formában.

A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy a vállalatban belüli vállalkozási formák sokszínűek, lényegében minden vállalat saját stratégián alapuló szervezeti formákat valósít meg. Általános tendencia azonban, hogy nagyarányú diverzifikáció ment végbe technológiai és nem technológiai alapon. (Ezek ismert tendenciák.)¹ Természetesen ilyen szervezeti formák kialakításánál, adaptálásánál rendkívül nagy óvatosságra van szükség, mivel a gazdasági környezet alapvetően eltérő. Ennek ellenére feltétlenül szükség van megfelelő számú alternatív modell kidolgozására és ajánlására. A vállalatoknak biztosítani kell, hogy megismerhessék a legjobb nemzetközi gyakorlatot, és megfelelő tanulmányok álljanak rendelkezésükre. Különösen fontos az ez irányú oktatási tevékenység kiszélesítése, színvonalának emelése, praktikus, gyakorlati tapasztalatok felhasználásával történő előadása.

Az új vállalati irányítási, szabályozási rend, vállalati formák, a törvényességi felügyelet mellett, az irányító szervek konstruktív támogatása, ösztönzése, továbbá az új vállalatban belüli vállalkozási formák kimunkálása és alkalmazása várhatóan lendületet fog adni a vállalati belső mechanizmus fejlődésének. Rövid távú, látványos eredmények azonban nem várhatók, az előrehaladás csak fokozatosan valósulhat meg, és hoz érdemi eredményeket.

Vállalati vezetés

Az új vállalatirányítási formák alkalmazása, a belső mechanizmus fejlesztése várhatóan az eddigieknél is fokozottabban irányítja a figyelmet a *vállalati vezető személyére*. Különösen nagy vitát vált ki, hogy a vállalat vezetőjét kinevezik-e vagy választják. Véleményem szerint nem az a döntő, hogy a vállalat vezetőjét választják vagy kinevezik.

¹ A konkrét vállalati példák felsorolása és ismertetése meghaladja e rövid tanulmány kereteit.

Az sem döntő, hogy mennyi időre szól a megbízatása. Bár meg kell jegyezni, hogy a vezető is érdemel annyi védelmet, mint az adott vállalat bármely más munkatársa. A döntő az, hogy milyen ismérvek (objektív ismérvek!) alapján értékelik (nevezik ki, váltják le), azaz mit kérünk tőle számon és milyen következetességgel.

Az új vállalatirányítási formák bevezetésével a konfliktushelyzetek száma várhatóan növekedni fog. Semmiképp nem engedhető meg, hogy ilyen helyzetben a vállalati vezető döntési önállósága korlátozott legyen. A mai gazdasági helyzetben a vezetői tekintély erősítése erkölcsi és anyagi vonatkozásban egyaránt nélkülözhetetlen. Fel kell számolni a vezetők iránti bizalmatlanságot, amely még most is megjelenik – amint sajnos tapasztaljuk – egy-egy minisztériumi előterjesztésben.

A vezető személyén túl a vállalati vezetés tekintélyének növelése is szükséges. Ezt természetesen kívülről nem lehet megteremteni, *de gyengíteni lehet*. A vállalatvezetésnek a felelősség pontos körülhatárolásával és annak következetes érvényesítésével kell biztosítani a feladatok végrehajtását. Ebben való korlátozása a munkafegyelem, a vállalati hatékonyság romlását vonja maga után. Az üzemi demokrácia erősítése elengedhetetlenül involválja a személyzet tudatformálása erősítését.

Ez nem jelenti azt, hogy a kollektívának, a kollektíva egyes tagjainak ne legyen beszólása azokba a tevékenységekbe, amelyek eredménye az ő konkrét munkájától is függ. Sőt, a jó vállalati vezetésnek ezt tudatosan kell erősítenie és szerveznie. Még a nagy tőkés vállalatoknál is egyre szélesebb körben élnek ezekkel az eszközökkel. Szocialista vállalatainknál ennek a felelősségteljes együttműködésnek a vállalati tervezés és a terv végrehajtása, a teljesítés elemzése lehetne egyik fontos közös szervezője.

Az utóbbi időben többször felvetődött a vezetői érdekvédelem, érdekképviselőt kérése is. A Minisztertanács is foglalkozott ezzel, és a Kamarát bízta meg a szükséges teendők feltárásával, a feltételek kimunkálásával. Ez természetesen *új és fontos feladatot* határoz meg a Kamara tevékenységi körében, mivel a vezetői érdekképviselőt, érdekvédelem eddig ott csak áttételesen jelentkezett. Hogyan lehet ezt a feladatot meghatározni? Véleményem szerint mindenekelőtt a vezető munkájának szakszerű és objektív megítélésével. Ehhez olyan kritériumok meghatározása szükséges, amely egyértelművé teszi a vezetői munka hatékonyságának mérését. Természetesen ezek a különböző területeken, iparágakban változhatnak. Éppen ebben lehet szerepe a Kamarának, hogy ezeket az eltérő sajátosságokat felszínre hozza, és a vezetői munka értékelésekor érvényre juttassa.

Nagyon fontos hangsúlyoznunk, hogy a vezetői érdekvédelem, érdekképviselőt soha sem a kollektíva ellen irányul, hanem éppen az adott gazdasági egység érdekében történik. Csak így egyeztethető össze ez a feladat a Kamara alapszabályában rögzített kötelezéssel, amely alapján a vállalatoknak érdekképviselőti, érdekegyeztető, érdekközvetítő tevékenységet végez. Mindenesetre fel kell készülnünk erre a feladatra, és ebben a vállalatok véleményét messzemenően figyelembe fogjuk venni.

Összefoglalva: a vállalati szervezeti, irányítási kérdéseket, a belső mechanizmus fejlesztésének lehetőségét vizsgálva, fontos annak kiemelése, hogy alapvetően a vállalatok önfejlődésére kell alapoznunk. Ehhez kell megteremteni azokat a feltételeket, amelyek lehetővé teszik a vállalati gazdálkodás hatékonyságának és önállóságának növelését. A gazdaságirányítás továbbfejlesztése során kialakuló módszerek ezt a célt határozzák meg, és a vállalatokon is múlik, hogy ebből mennyit sikerül megvalósítani.

KÉTSÉGEK ÉS REMÉNYEK VÁLLALATI SZEMMEL

A társadalom politikai és gazdasági stabilitásának folyamatos fenntartása, hosszú távú biztosítása olyan elosztási viszonyokat tételez fel, amely a csoportok és az egyén számára mindennapi tapasztalat révén kétségtelenné teszi, hogy szükségletkielégítése (fogyasztása) erőfeszítéseivel, illetve annak eredményességével arányos, mégpedig kétféle módon:

- másokéhoz képest ma (társadalmi igazságosság) és
- mai sajátmagáéhoz képest a jövőben (teljesítménynövelési motiváció).

Az elért életszínvonal megőrzése és jövőbeli növelésének biztosítása tehát alapvető politikai érdek, és így a gazdaságpolitikának is fő célja. A gazdasági mechanizmus reformjára vonatkozó 1966. évi párthatározat is ezért hangsúlyozta: „A reform politikai fontossága mindenekelőtt abban rejlik, hogy a tömegek életszínvonalának jövőbeli gyorsabb emelését hivatott biztosítani, s arra törekszik, hogy az egyes dolgozó életszínvonala a jelenleginél jobban függjön munkája társadalmi hasznosságától, egyéni teljesítményétől és a kollektív munka eredményességétől.” A reformot elhatározó 1966. májusi KB-ülés előadói beszéde külön is hangsúlyozta, hogy a reform „alapkonceptiója, hogy a jövőben gyors és kiegyensúlyozott gazdasági fejlődést nem a fogyasztás fékezésével, hanem a termelés növelésével és a minőség fejlesztésével kívánja megoldani”. Ami pedig a reform jelenlegi továbbfejlesztését illeti: az MSZMP KB 1984. áprilisi állásfoglalása megállapítja: a reform sikeres volt, „gazdaságirányítási rendszerünk a gyakorlatban bevált, eredményesnek, működőképesnek bizonyult. Eredményeink megőrzésének és gyarapításának, a lendületesebb előrehaladáshoz szükséges alapok megteremtésének... alapvető feltétele, hogy gazdaságpolitikánk fő céljait a továbbiakban a hatékonyság növelésével és ne a belföldi felhasználás csökkentésével érjük el. ...Olyan intézkedéseket kell tenni, amelyek mozgósítják a kollektívákat, az egyéneket, és ezzel energiákat szabadítanak fel a gazdasági hatékonyság javítására.” Mint az idézetekből kitűnik, a reformcélkitűzések 1966-ban és a továbbfejlesztés 1984. évi indokolása egyaránt középpontba helyezi az eredményesebb és hatékonyabb munkára való mozgósítást, mégpedig oly módon, hogy az egyének és a kollektívák (vállalat stb.) boldogulása ehhez kötődjék. Vagy más szavakkal: olyan ösztönzési rendszer, illetve teljesítménykényszer megvalósítását ígéri, amely a gazdasági élet szereplőit az eddiginél több erőfeszítésre sarkallja, eredményesebb munkára készíti.

A gazdasági mechanizmus reformjának bevezetésétől eltelt több mint másfél évtizedes tapasztalat azt mutatja, hogy ezeket a célokat az eddig kipróbált ösztönzési, érdekeltégi, illetve szabályozó rendszer csak részben tudta megoldani. A gazdaságirányítási rendszer soron levő továbbfejlesztése vajon ígér-e itt jelentős előrelépést?

*A Bakony Művek vezérigazgatója.

A szabályozó rendszer központi problémája (most is) a vásárlóerő-szabályozás. Az új gazdaságirányítási rendszer bevezetésekor a szabályozás azon a meggyőződésen alapult, hogy

- a vevők piaca gyorsan kialakul mind a termelési eszközök, mind a munkaerő tekintetében; az ezzel együtt járó enyhe kínálati többlet létrehozza a versenyt; az árak tehát versenyárak lesznek, s mindezek következtében a vállalatok nyeresége tényleges vállalati teljesítmény eredménye;

- a gazdasági szabályozás célja tehát a nyereség növelésének ösztönzése; az ettől függően kifizetett bér és a nyereségből keletkező fejlesztési alap és részesedési alap mint vásárlóerő valós árualap-fedezettel rendelkezik.

Miután azonban a vevők piaca széleskörűen nem jött létre, így az egész levezetés végén álló nyereséget is meg lehetett kérdőjelezni olyan szempontból, hogy valós vállalati teljesítményeredmény-e; illetve ha nem, az árualappal nem fedezett hányadnak megfelelő vásárlóerő-kiáramlást a jövedelem- és keresetszabályozásnak kellett megakadályoznia. (Mégpedig a fejlesztési alapot tekintve lineáris adózással, a béreket, illetve a kereseteket illetően pedig progresszív adózással.)

A vásárlóerő-szabályozás a kereseteket illetően hatékonyabb volt, de ezzel az ösztönző funkciója nagymértékben tompult, sőt a szociálpolitikai elemekkel való bővülése miatt az elosztó funkciója dominált – az életszínvonal-politika által megszabott kereteken belül.

A jövedelemszabályozással más a helyzet. A fejlesztési alapok képződése, illetve a tervezett szinten tartása gyakori évközi, illetve utólagos beavatkozásokkal volt kézben tartható. Ha ugyanis a vállalatok önvallomásaiban szereplő várható nyereség, ami beépült a népgazdasági terv számításaiba, „többre sikerült” a megvalósítás során, többet fejlesztési vásárlóerőhöz vezetett, amit le kellett csapolni.

Így alakult ki az a paradox helyzet, hogy vállalati szinten a nyereségterv túlteljesítése a kollektíva és a vezetés dicsősége volt, népgazdasági szinten pedig (ha a vállalati nyereségek összege a tervhez képest nőtt) nemkívánatos rossz, amit vissza kell szabályozni. Ez a „visszaszabályozási technika” eddig nem hozta meg a kívánt eredményt, viszont jelentős árszínvonal-emelési tendenciát indított el a következő hatásmechanizmus alapján.

Azt minden vállalatvezetés tudja, hogy a cég talpon maradásához legalább két dolog kell. Az egyik, hogy a környezeti átlagnak megfelelő bérfejlesztést évenként végrehajthasson, mert másképp dolgozói otthagyják; a másik, hogy nyereségágon és amortizációból keletkezzen annyi fejlesztési alapja, amiből az állammal és a bankkal szemben fennálló hitel- stb. fizetési kötelezettségének eleget tud tenni. E két kötelezettség pedig adott szabályozó rendszer mellett kiadja a szükséges nyereségnek azt a minimumát, amit mindenképpen el kell érnie. (A beralaphiányt és a fejlesztésialap-hiányt kemény szankciókkal fenyegeti a szabályozás.) A lavinát a termelési vertikum elején levő, általában alapanyaggyártó nagyvállalat indítja el, amely monopolhelyzetéből és a méretével együtt járó érdekérvényesítő képességéből adódóan áremelést tud érvényesíteni. A vertikum következő lépcsőjén álló termelő azt tapasztalja, hogy (mert „a baj nem jár egyedül”) nem elég, hogy a szabályozó a fajlagos nyereségét, illetve érdekelt-ségi alapját változatlan feltételek mellett is csökkentette, hanem még az év elején vagy közben bekövetkezett anyagár-növekedés is apasztja a nyereségét. Ezzel bekövetkezik

az ún. lehetetlenülés esete, amiből vagy áremeléssel, vagy támogatásnöveléssel lehet kikerülni, hisz egy év alatt az önköltségsökkentés csatornáin ennyi megtakarítás nem érhető el.

A vállalatnak három dolog ad erkölcsi alapot az ilyen akciókhoz: 1. tudja, hogy sokadmagával együtt teszi ezt. 2. Ha a nagy nyereségére azt mondták, nem biztos, hogy a torzított árrendszer miatt a vállalat jó munkáját tükrözi, akkor valószínűleg a „kis nyereség” sem a vállalat rossz munkájának következménye (a másik vállalat áremelése „gyűrűzik be”). 3. Tudja, hogy a vállalat termékének gyártását úgysem engedik beszüntetni, illetve nem hagyják a vállalatot tönkremenni, mert vagy belföldön okozna ellátási problémát, vagy nemzetközi kötelezettséget nem lehetne teljesíteni, ha leállítaná termelését.

Hasonló jelenség hipotetikus magyarázatát meggyőzően mutatja be Kornai János egyik cikke (Gazdaság, 1982, 3. sz.), amely példaként az 1980. évi árrendezés egyszeri hatásával illusztrálja, hogy 1136 gazdálkodó egységnek a 85,5%-a már 1981-re jövedelmezőségét „visszarendeztte” az 1979. évi szintre. Ilyen visszarendezési tendencia jövőbeli érvényesíthetőségének fennmaradása mellett is tompítja a vállalkozó szellem kibontakoztatását, az ésszerű kockázatvállalást az a körülmény, hogy ma gyakorlatilag minden vállalat „bűnhődik” a korábbi beruházási hitelei vagy akár államkölcsön-tartozása miatt is. (Az előbbinél a többszörösére megemelt kamatteher miatt, az utóbbinál viszont amiatt, hogy míg eddig a központosítás előtti amortizációból lehetett az államkölcsön-tartozást törleszteni, azaz saját forrásból csak a kölcsön 60%-át kellett kifizetni, most viszont az amortizációközponosítás eltörlése miatt a korábbi 40% kedvezmény elvész (1986-tól, illetve 1985-től 20%).

Úgy vélem, hogy a gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztése során sem küszöböli ki a jövedelemszabályozás korábbi legfőbb gyengéit (az utólagos visszaszabályozás esélyeit, a „jók” rovására a jövedelemátcsoportosítást, következképpen a termék-szerkezet-váltás annyira óhajtott kibontakozásának anyagi alapját nem ott növeli, illetve szűkíti, ahol az erre való képességet a vállalat már bizonyította). A vállalatok saját forrásainak szűkülése és a bizonytalanság miatti tartózkodás a hitelekért folyó versenyfutástól csökkenti az irányító szervek támogató jellegű beavatkozásainak eredményességét is, mert a lehetségesnél jóval kevesebb beruházási cél vesz részt a versenyben.

Talán nem túlzás azt mondani, hogy a jövő évtől érvényesülő jövedelemszabályozás változatlanul alapvetően vásárlóerő-szabályozó jellegű, nem pedig elsősorban hatékonyságra ösztönző, termékszerkezet-korszerűsítésre sarkalló, legfeljebb tőkés exportáru-alap-bővítésre (ami nem biztos, hogy egyben hatékonyságjavító is, de megfelel az egyensúlyi helyzetet javító népgazdasági követelményeknek).

A *keresetszabályozás* már eddig – a kísérleti bérszabályozás bevezetése révén – jelentős alkotó energiákat szabadított fel; az ezek tapasztalatai alapján jövő évtől bevezetésre kerülő szabályozási formák bármelyike ésszerűbb munkaerő-gazdálkodást tesz lehetővé. A kísérleti bérszabályozásban részt vett vállalatok pozitív tapasztalatainak általánosítása – és különösen kivetítése jövő évtől a népgazdaság egészére – nagy melléfogás lenne. Nem hagyható figyelmen kívül, hogy a kísérleti bérszabályozásba a vállalatok pályázat útján kerülhettek be; nyilván azok a „jobb vállalatok” vettek részt, akik – előzetes számításaik szerint – így jobban jártak, nagyobb béremelési lehetőség-re tettek szert.

1985-től azonban a jelenlegi kísérleti bérszabályozás elemeiből felépített valamelyik keresetszabályozási formába mindenkinek be kell kerülnie. Ez pedig azzal jár, hogy a versenyszféra részére kialakított keresetszint-szabályozás vagy keresetnövekmény-szabályozás, de különösen az előbbi, csak azon vállalatoknál tesz lehetővé a népgazdasági terv átlagánál magasabb keresetnövekedést, ahol a teljesítményjavulás (hozzáadott érték) is átlagon felüli. Ellenkező esetben tehát a gyengébb teljesítményt nyújtó vállalatok az árszínvonal-növekedéshez közel álló átlagkereset-növekményt sem tudják dolgozóiknak biztosítani.

Ez a körülmény kiválthatja, hogy a tartósan gyenge teljesítményt nyújtó vállalatoktól a munkaerő oda áramlik, ahol a tartósan jobb teljesítmény alapján jóval magasabb bérek alakulnak ki. Végeredményben ez a célja az említett keresetszabályozási modellnek, vagyis az, hogy egyrészt segítse elő a termelési tényezők jobb kihasználását – a bérek ösztönző hatásával, másrészt a gyenge teljesítményt nyújtóknál tartósan korlátozza a magasabb jövedelmek kiáramlását. (Ez már némi eltávolodás attól a korábbi gyakorlattól, hogy „mindenkit megfizetünk, a jókat egy kicsit jobban”).

Össztársadalmi méretekben a reálbérek stagnálására kell számítani, így nyilvánvaló, hogy a kiugróan magas nominálbér-növekedést megvalósító vállalatok lehetősége is korlátozott a kívánatos mértékű differenciálásra, így a teljesítmény-visszafogás feloldása csak több év következetes bérpolitikájával lehetséges a kiugróan jó vállalatoknál is. A „jó” és „rosszabb” vállalatok közt kialakuló nagyobb bérszínvonal-különbség azonban még mindig nem vezethet olyan intenzív munkaerő-mobilitáshoz, hogy a napi munkába bejárás távolságán túli munkahelyen is vállaljon munkát a dolgozó. A munkásszálláson lakást egyre kevesebben vállalják; ezt az életformát és az ezzel együtt járó többletkiadásokat jelentős, akár havi 2-3 ezer forint többletjövedelem sem ellensúlyozza. Különösen nem, ha figyelembe vesszük, hogy az emberek többsége saját lakóhelyén háztáji és kiegészítő gazdálkodást folytat, aminek a jövedelméről le kell mondania.

A lakáshelyzet, illetve családotól más, esetleg az ország másik végében levő településen az új otthonteremtés nehézségei majdnem kizárják, hogy nagyobb munkaerőmozgás meginduljon, ha a napi bejárással elérhető régióban már csak gyengén gazdálkodó és rosszul fizető munkahelyek vannak.

Összességében: az új keresetszabályozás jelentős előrelépésnek tekinthető abban az irányban, hogy az elosztó funkciója mellett az ösztönző funkció egyre nagyobb mértékben érvényesüljön – legalábbis a vállalatok egy részénél –, ahol a teljesítmények átlagon felüliek. Ez korlátozottan (regionálisan) gerjesztője lehet bizonyos mértékű kívánatos munkaerőmobilitásnak.

A REFORM HATÁSA AZ IPARI SZÖVETKEZETEK GAZDÁLKODÁSÁRA

A gazdaságirányítás rendszerének továbbfejlesztése logikus és szerves része egy folyamatnak, amelynek célja a magyar gazdaság felzárkóztatása a hatékonyság, versenyképesség magasabb színvonalához. Ezt a célt elsősorban a gazdaságirányítási rendszer olyan változásai segítik elő, amelyek a termelési tényezők költségeinek átrendezésével elősegítik az erőforrások reálisabb értékelését és racionálisabb felhasználását; a hatékonysági követelmények növelésével és az ehhez szorosabban kötődő személyi érdekeltiséggel jobban ösztönöznék a műszaki, szervezési, gazdálkodási rendszerek korszerűsítésére, és a gazdaságirányítás minden szintjén nyitottabb társadalmi viszonyokat teremtvén, a gazdasági egységek önállóságát és belső életük demokratizmusát növelve, felelősségüket fokozva nagyobb mozgásteret engednek a gazdasági élet szereplőinek.

Az ipari szövetkezetek szempontjából arra a kérdésre keressük a választ, hogy ezek a törekvések hogy fognak hatni a szövetkezeti gazdaságra, illetve ebben a szektorban milyen eltérések, sajátosságok figyelembevételére van szükség a kedvező eredmény eléréséhez. Mielőtt az egyes szabályozóelemek hatásait elemezném, szeretnék egy-két gondolatot felvázolni a szövetkezeti gazdaság társadalmi megítélésének problémaköréből.

A szövetkezetek sajátos társadalmi képződmények, amelyek a korábbi kisipar tala-
jából nőttek ki, magukba olvasztva a régen egyedi termelést szolgáló eszközöket és munkaerőt, létrehozva ezzel az iparban a csoporttulajdont, ami működési formájában a kollektív kisgazdaság jegyeit hordozta, és szocialista társadalmi elvek alapján működik; de megteremtve egyúttal az állami nagyipartól bizonyos vonásaiban különböző, önállóan gazdálkodó és a bevitt eszközök hasznosításában, a végzett munka eredményességében érdekelt kollektív tulajdonosok gazdaságait. Ezeknek a szövetkezeteknek a felépítésében, működésében a szövetkezeti elv minden fontos vonása tükröződött, így a közös döntés, a tagok által választott vezetőségek irányító szerepe, a vagyoni érdekelttség, a fokozott nyereségérdekelttség és a közös összefogásból eredő, egymást segítő magatartás.

A szövetkezetek irányításának módszere, igazodva az ország gazdaságirányítási rendszerének változásaihoz, fejlődéséhez, a különböző időszakokban eltérő volt, de az 1968-as gazdaságirányítási rendszer korszerűsítését követően töretlenül egy irányba haladt. Az a fő törekvés azóta, hogy a szövetkezeti önállóság nőjön — részben a csoporttulajdon jellegével, részben a vállalati önállóság elvével összhangban —, hogy a piaci érzékenység, alkalmazkodóképesség fejlődjön, a szövetkezeti szövetségek irányító szervei

*Az OKISZ elnökhelyettese.

jellegét mindinkább az érdekképviselési jelleg váltsa fel, és mindezzel összhangban a szövetkezetek demokratikus, önkormányzati munkája erősödjön.

Az 1968-as reformkezdet óta sok vonatkozásban előbbre léptünk. Valóban nőtt a gazdasági önállóság, fejlődött a demokratikus fórumok munkája stb. Távolról sem mondhatjuk el azonban, hogy a változások kielégítik a modern iparvezetési felfogás vagy egy korszerű demokratikus gazdálkodási rendszer minden követelményét. Az érdekeltség intenzitása sokszor gyenge, a demokratikus működési fórumok gyakran formális aktusokkal terheltek. Sokan szemrehányják az irányítási mechanizmusnak, hogy a szövetkezetek tevékenységét, munkáját szabályozó gazdaságirányítási elemek egységesek, vagyis alapjában ugyanazok, mint az állami, tanácsi vállalatoknál.

E kérdésben két körülményt kell alaposan mérlegelni. Az egyik, hogy az állami vállalatok irányítási rendszere is mélyreható változásokon megy át, és módszereiben, felfogásában *közelít* a szövetkezeti szektor irányítási mechanizmusához. Ez tehát az önálló, demokratikusabb irányítási formák erősödését hozhatja *mindkét* szektor vonatkozásában.

A másik, hogy az ipari szövetkezetek is részét alkotják egy mindinkább kibontakozó piaci versenygazdaságnak, ami viszont feltételezi a résztvevők nagyjából azonos versenypozícióit. Minden privilegizáltság – akár mellettünk, akár ellenünk érvényesül – a versenyből fakadó fejlődési törvények ellen hat, és hosszabb távon a gazdasági pozíciókat torzíja, rontja. E két kérdés összetartozik, és helyes megoldásuk a piacon való helytállás és egészséges szerkezetű, irányú gazdasági fejlődés fontos alkotóeleme.

Nem jelenti ez azt, hogy a szövetkezeti szektorban előforduló olyan *tevékenységek* esetén, amelyek különleges (és természetes) sajátosságaik, pl. a lakossági szolgáltatás eltérő jellege miatt *eltérő* szabályozást igényelnek, ne lehetne a normativitás elvétől indokolt mértékben eltérni. El lehet, esetenként el is kell térni – amire van példa –, de ez csak kivétel lehet. Ilyen kivételek, indokolt eltérések egyébként a gazdaság minden területén előfordulnak. A szövetkezetek döntő többsége viszont normál piaci igénykielégítésre termel, és ezeknél a tevékenységeknél a szövetkezeti (szektoriális) jelleg miatti eltérés igénylése lenne indokolatlan.

A tevékenység piaci rendeltetése és a versenypozíciók hasonlósága mellett is marad az irányításnak sok olyan eleme, amiben a szövetkezet mint társadalmi-gazdasági képződmény sajátos elemeket érvényesíthet. Sajátos elem marad továbbra is a tagok vagyoni részvétele és vagyoni érdekeltsége, a szövetkezeti jellegű demokratikus irányítási, önkormányzati formák létezése és fejlődése, a szövetségi rendszerből eredő összefogás (közös szolgáltatások, közös szervezeti formák, közösen kezelt pénzalapok) működtetése, a közös érdekképviselő előnyeinek fokozott hasznosítása. Van mit tenni ezen a téren is. Úgy vélem, hogy a három feladat: a *normatív* szabályozók adekvát kialakításában való közreműködés; a sajátos tevékenységek eltérő szabályokkal való életképes működtetése és a *szövetkezeti* jellegből adódó gazdálkodási, önkormányzati elemek továbbfejlesztése reális célokat tűz a szövetkezeti mozgalom elé.

Nézzük meg most a termelési tényezők ártértékelődésének hatásait! Az élőmunkával kapcsolatos terhek növekednek a nyereségből való adóelvonások formájában. Ezt alapvetően az illetményadó bevezetése, a városi és községi hozzájárulás (VKH) bérarányossá válása (1986-tól), illetve a VKH nyereségadó alapba való beépítése idézi elő. Ezek együttesen azt eredményezik, hogy az erősebben munkaigényes tevékenységek

nyereségtermelő képességét az átlagosnál jobban kell növelni, a kiegyensúlyozott fejlődési lehetőség fenntartása érdekében. A szövetkezeti iparra az jellemző, hogy a termelés árbevétel-arányos nyereségszintje magasabb, a bérre számított nyereségszintje alacsonyabb, mint az állami iparban (1. táblázat).

1. táblázat

A bérarányos és az árbevétel-arányos nyereség alakulása 1983-ban, %

Ágazat	Bérarányos		Árbevétel-arányos	
	nyereség			
	állami vállalat	szövetkezet	állami vállalat	szövetkezet
Gépipar	112,5	147,1	10,3	14,8
Vegyipar	246,0	208,6	6,2	12,8
Könnyűipar	83,5	67,6	8,6	10,8
Egyéb	68,0	76,2	12,1	11,7
Ipar	114,2	97,4	8,4	12,5

A táblázat adatai szerint a bérrentabilitás a szövetkezeti iparon belül ágazatilag is nagyon differenciált. Amíg a szövetkezeti gépipar bérrentabilitása magasabb, a nagy részarányt képviselő könnyűiparé jóval alacsonyabb az állami ipar átlagánál. Az eltérésben tehát nagyrészt strukturális különbségek játszanak szerepet. Tény azonban, hogy a könnyűipari szövetkezetek – a textil- és textilruházati ipar kivételével – az állami iparnál alacsonyabb bérrentabilitásúak. Ezeknél a szabályozók hatása olyan következményekkel jár, hogy – korábbi hatékonysági szint mellett – a fejlesztésre fordítható eszközök mennyisége kb. egyharmadára csökken. Ezt a hatékonyság emelésével el lehet kerülni.

Milyen tartalékok vannak a hatékonyság növelésének? A szövetkezeti iparra is jellemző, hogy az élőmunka lekötési aránya a nemzetközi tapasztalatok szerint magas. Ezt nemcsak technikai, technológiai, termelésszervezési okok idézik elő, szerepe volt ebben a korábbi szabályozási, érdekeltségi formáknak is. Az átlagbér-szabályozás rendszere – még a jól gazdálkodó szervezeteknél is – létrehozta a létszámtartalékkal való gazdálkodást. Ez mint „vattalétszám” a szervezési zavarok elhárítását és a magasabb szintű átlagbérszint fenntartását segítette elő. Nyilvánvaló tehát, hogy a feladat többsíkú: egyrészt az élőmunkát kiváltó gyorsabb műszaki-technikai fejlődésre; másrészt magasabb fokú termelésszervezésre, a veszteségek csökkentésére, a manuális műveletek arányának szűkítésére, illetve ehhez a külső kooperációs kapcsolatok megbízhatóbbá, pontosabbá tételére van szükség.

A szövetkezeti ipar, az ipari hierarchiában elfoglalt helyénél fogva, nagyrészt háttér-ipari tevékenységet folytat. De ugyanakkor maga is igénybe veszi más – sokszor nagyipari – szervezetek háttér-ipari tevékenységét. A szállítási pontosság és megbízhatóság tehát olyan kölcsönös érdeké válik, ami a belső szervezettség és hatékonyság növeléséhez elengedhetetlen.

A szabályozó rendszer azonban nemcsak a végső argumentum, a nyereségnövelés kényszerével hat. Emellett jelentős új lehetőséget és számottevő gazdasági kényszert kíván teremteni a munkaerővel való jobb gazdálkodásra, a széles körben alkalmazásra kerülő keresetszint-szabályozás bevezetésével is. Ennek hatására kiiktatódik a bázis-szemlélet, megszűnik az átlagbér-gazdálkodás sok torzító hatása, és a bérköltség, illetve annak adója tisztán, mint termelési költség, illetve bérarányos elvonás jelenik meg. (Más kérdés, hogy a magasabb bérszintet jobban terhelő progresszív adó a bérrel való takarékoság legracionálisabb változatait hozza-e majd létre.)

A szabályozó rendszer változásának egyik lényeges új eleme, hogy megteremti a termelési költségek konvertálhatóságát. Az anyag- vagy energiamegtakarítással elért nyereségtöbblet ugyanolyan értékes lesz a vállalat, szövetkezet számára, mint a bér, illetve a béradó megtakarítása. A nagyobb nyereségkényszer tehát nemcsak az élömmunkával, de az anyaggal-energiával való fokozott takarékosagra is készítt. Érdemes tehát most komolyan elgondolkodni azon, hogy a magyar ipar fajlagos anyagfelhasználása 20-30%-kal nagyobb, mint amit a nemzetközi piac az árakban elismer. Ez a megállapítás — bár nehezen kontrollálható, de — alapvetően igaz a szövetkezeti iparban is.

Külön érdemes szólni az eszközfelhasználás és az eszközökkel való gazdálkodás kérdéséről. A szövetkezeti ipar fajlagos eszközigénye az állami iparénál kisebb, amit a 2. táblázat adatai is érzékeltetnek.

2. táblázat

A fajlagos eszközigeny alakulása az állami és a szövetkezeti iparban

Ágazat	100 Ft lekötött eszközre jutó anyagmentes termelési érték, Ft	
	szocialista ipar	szövetkezeti ipar
Ipar összesen	48,6	90,7
ebből gépipar	63,0	85,4
vegyipar	44,7	74,8
könnyűipar	56,3	101,1
egyéb ipar	86,1	90,2

Ez nagyrészt a termelés ágazati és termékszerkezetéből adódik, hiszen a valóban nagy eszközigenyű tevékenységek a szövetkezetek termelési struktúrájából hiányoznak (villamosenergia-ipar, nehézegegyipar). Közrejátszik ebben az is, hogy az ipari szövetkezetek fejlődésüknek abban a fázisában vannak, amikor már vannak korszerű üzemcsarnokaik, szolgáltatóházaik, de a korszerű technika eszközei és a valóban modern technológiák általánossá válása még éppen csak hogy elkezdődött.

A technikai fejlődés ellentmondásosságát fokozza az a korábbi szemlélet, ami a fejlődés fokmérőjét az új épületek, csarnokok létrehozásában látta, háttérbe szorítva a műszaki-technikai megújulást. Ezt tükrözi az elmúlt évek beruházási struktúrájának alakulása, mivel az építési beruházások súlyaránya még a 80-as évek elején is meghaladta az 50%-ot, az építést fékező központi intézkedések ellenére is. A beruházások terén

szemléletváltásra van szükség, amit jelentősen elő fognak segíteni a szabályozásnak azok az új elemei, amelyek a vagyonhoz mérik a vállalat hatékonyságát.

A szabályozók most a vagyonhoz, illetve a felhalmozáshoz kötődő normatív elvonásokkal támasztanak hatékonysági követelményeket, és ezek hatása ugyancsak áttevődik személyi jövedelmek alakításának folyamataira. De a vagyonarányos nyereség nagyságának van közvetlen következménye is a vezetők jövedelmének alakulására, a vezetői prémiumokra. Joggal remélhető ezért, hogy a korábbi szemlélet, amelyik a vagyont csak technikai feltételnek tekintette, és a gazdálkodás szempontjából nemegyszer pazarló módon bánt vele, most változni fog. Gazdasági hasznossága alapján kell mérni minden gép, épület, szerszám, árukészlet célszerűségét, és csak a korszerű, jól kihasználható, a termék értékét ténylegesen növelő eszközöket szabad a termelés folyamatába beépíteni. Sajnos az elmúlt években másfajta nehézségek (importkorlátok) is fékeztek a korszerű technika beáramlását. A gazdaság teljesítőképessége javulásának e téren is fokozatos fejlődést kell hoznia.

Összegezve megállapítható, hogy a gazdaságirányítás rendszerének továbbfejlesztése az általános célokkal azonos irányú hatásokat fog kiváltani a szövetkezeti iparban is. Ezek a hatások azonban az élőmunkaköltségek, illetve elvonások oldaláról lesznek erőteljesebbek, tehát az intézkedéseknek is elsősorban az élőmunka-felhasználás racionálisabbá tételére kell irányulniuk. A termelési tényezők jövedelemhozamának konvertálódása emellett általános követelménnyé teszi a nagyobb takarékossgot, hatékonyabb gazdálkodást.

A szabályozó rendszer működési mechanizmusa általános érvennyel kiterjed az ipari szövetkezetek gazdálkodására. Ezt a termelési viszonyok hasonlósága, a termelési feltételek közel azonos jellege indokolja. Vannak azonban — nem nagy számban — eltérő elemek is, amit részben a tevékenységi körök sajátosságai tesznek szükségessé, részben a kis- és középzemű jelleg indokol. Ezek — tágabb értelemben véve — nem is igazán csak szövetkezeti sajátosságok, mivel azonban zömmel ebben a szektorban domináns gazdálkodási formákról és tevékenységekről van szó, a szövetkezeti iparhoz kötődnek elsődlegesen. Ezek kialakítása mindemellett „normatív” szabályozásként jelenik meg, de alkalmazási köre döntően a szövetkezeti szféra. Ilyen sajátosnak tűnő, de valójában normatív elemek a következők.

— A bedolgozók 73%-át 1983-ban a szövetkezeti ipar foglalkoztatta. A kis keresetű bedolgozók foglalkoztatása a szövetkezet számára hátrányos volt, mivel a 310 Ft bérkiegészítést egészen kis kereseteknél (már 500 Ft felett) fizetni kellett. Az új szabályozás lehetővé fogja tenni, hogy a 310 Ft egy részét a gazdálkodó szervezetek visszakapják, bizonyos keresethatárig.¹

— A lakossági szolgáltatások közel felét ugyancsak a szövetkezeti ipar kínálja. A lakossági szolgáltatások jövedelmezősége eddig is alacsony volt. Az új szabályozók költségnövelő hatásai,² illetve a nyereségelvonások ellensúlyozása csak nagymértékű szolgáltatási áremelések mellett lenne megoldható, még jelentős belső szervezeti, szervezé-

¹ Az elvi döntés sincs véglegesen jóváhagyva, de a mértékekről csak a végső döntés után lehet nyilatkozni. Ez a többi kérdésfelvetésre nézve is igaz, a cikk írásának időpontjában.

² A társadalombiztosítási járulék emelése itt csak 1985. I. 1-től lép be.

si intézkedések mellett is. Ezért az állam adóvisszatérítés formájában kedvezményt nyújt a lakossági szolgáltatást végző szervezeteknek. Ez is normatív támogatás, és valószínűleg tartós eleme lesz a szolgáltató tevékenység szabályozásának.

— Hasonló okokból a szolgáltató kasszavezeték bruttó adókulcsát módosítani (csökkenteni) kell, hogy ez a forma — amely minden szempontból alkalmas a szolgáltatói tevékenység végzésére — gyorsabban elterjedjen. Ezen az úton a ma rossz hatáskörrel dolgozó nagy szervezetek ésszerű átalakulása és életképes működése is megoldhatóvá válik.

— A szövetkezeti ipar jelentős részt vállal a csökkent munkaképességű dolgozók foglalkoztatásából. Ezek munkába állítását az állam eddig is segítette, a bér arányában adott támogatással. A megváltozott jövedelemviszonyok indokolják, hogy ennek a foglalkoztatási formának a támogatottsága nőjön. Itt ugyanis a hatékonyság emelésének fizikai, biológiai korlátai vannak. Ez a támogatásnövekedés is normatív lesz, aminek mértékében ma még nincs döntés.

Külön kell szólni két igen sajátos problémáról, mert ezek erősen a szövetkezeti jelleghez kötődő specifikumok. Az egyik a központi alapok kérdése. A szövetkezeti mozgalom sajátja volt — és marad —, hogy a szövetkezetek anyagilag is segítik, támogatják egymást. Ennek a kölcsönös támogatásnak a formái változnak, változni fognak a jövőben is, de a közös összefogás, a kölcsönös segítség elve fennmarad.

Egy-egy nehezebb fejlődési szakaszban a kölcsönös segítség igénye felerősödik. Természetesen így lesz ez most is, amikor a gazdaságirányítási rendszer változása nem egy szövetkezetet nehéz helyzetbe hoz, és váltásra, átállásra kényszerít. A szükséges irányú változásokat a szövetkezeti összefogás elősegítheti, amit meg is kell tenni a szövetkezeti közösség egészséges továbbfejlődése érdekében.

Különbséget kell tenni azonban a tartós életképtelenség, a rossz vezetésből adódó gazdaságtalanság és az átállási kényszer kibontakozást ígérő perspektívája között. A korszerűtlen termékek, elavult technológiák, gyenge vezetői munka által okozott jövedelemhiányt a mozgalom tartósan nem pótolhat. Ezeken a helyeken gazdasági, irányítási struktúraváltásra van szükség. A társadalmilag, gazdaságilag pozitív törekvéseket viszont a szövetkezeti közösség nemcsak pénzügyileg, de sokféle szervezési eszközzel elő fogja segíteni.

A másik sajátos elem a vagyonadó. A szövetkezeti tulajdon: csoporttulajdon. Ezért a tulajdonhoz kapcsolódó elvonások egy részét az állam eddig is a szövetkezeteknél hagyta (eszközlekötési járulék, amortizáció-központosítás visszahagyása). Az új feltételek között a vagyonadó révén fejeződik ki ez a sajátos társadalmi viszony.³

De van más gazdasági-társadalmi megalapozottsága is ennek a törekvésnek. A világ valamennyi iparilag fejlett országában támogatást kapnak a kis- és középvüzetek. Magyarországon a kis- és középvüzeti kategóriát meghatározó mértékben a szövetkezetek képviselik. Így tehát az általános érvényű gazdaságpolitikai megfontolások is amellett szólnak, hogy a kis- és középvüzetek indokolatlanul szűk sávját bővítsük, műszaki-technikai színvonalukat gyors ütemben fejlesszük. Jelenleg nálunk az üzemmérethez kapcsolódóan nincs preferenciális különbségtétel. A kisüzemi háttér hiánya viszont

³ Megjegyzem, a versenyfeltételek egyenlősége érdekében a szövetkezetek kötelezve lennének a befizetésre, de a befizetett összeg egészben vagy részben a szövetségi közös alapokat gyarapíthatná.

nyomasztóan rontja az egész ipar teljesítőképességét és hatékonyságát. A vagyondó iparpolitikai célokkal egyező szövetségi felhasználása nemcsak társadalmi viszonyaink reális kifejeződése lenne, de egyben olyan iparpolitikai lépés is, ami gazdasági előrehaladásunk érdekeit szolgálná.

A gazdaságirányítási rendszer várható hatásait vizsgálva még sok részletkérdésről lehetne szólni. Így például a tagi érdekelttség növeléséről, a tőkeátcsoportosítás új formáiról, a belső szervezeti korszerűsítés irányairól, a szövetkezetek irányítási demokrátiájának továbbfejlesztéséről. Ezek azonban már belsőbb ügyek. A társadalmi, iparpolitikai jelentőségű változásokról a vázolt gondolatokat kívántam elmondani. E kérdésekben a vita még nem lezárt, de a vita csak segítheti tisztánlátásunkat, a helyes cselekvési irányok kialakulását.

UDOVECZ GÁBOR*

A GAZDASÁGIRÁNYÍTÁSI RENDSZER TOVÁBBFEJLESZTÉSE AZ ÉLELMISZER-TERMELÉSBEN

A gazdaságirányítás korszerűsítését az agrárágazatokban is olyan folyamatos feladatnak tekintjük, amelynek voltak már jeles állomásai, s a jelenlegi, 1985–87-es koncentrált szakaszban sem a befejezettség illúziójára törekszünk. *Sok tekintetben meghatározónak, ma is mintaadónak tekintjük az 1967–68-as csomópontot*, amikor is döntő lépéseket tettünk a szövetkezetek önálló gazdálkodásához szükséges feltételek kialakításáért. Az akkori intézkedések sikerét számos eredmény igazolja. Az agrárágazatok termelése nemcsak számottevően felgyorsult, hanem a korábbi, tervutasításos rendszerhez képest tervszerűbbé, stabilabbá, tervezhetőbbé is vált. Míg például a II–III. ötéves tervidőszakban a termelés évi növekedése 1 és 2,7% között ingadozott, addig a IV. és az V. ötéves tervciklusok során ez a dinamika 2,5–5,0% közé emelkedett. Az akkori döntések nyomán bontakozhattak ki azok a műszaki-technikai, szellemi és akarati tényezők, amelyek felhajtó ereje révén egyes ágazatokban — főleg a gabonatermelésben és a baromfitenyésztésben — a fajlagos hozamokat tekintve az agrárvilág élvonalába kerültünk.

Míg a 60-as évek végén időnként alapvető élelmiszerekből is behozatalra szorultunk, addig az elmúlt években — az egyenletesen jó színvonalú hazai ellátás mellett — az agrárexport a termelés üteménél négyszer gyorsabban bővült. A nem rubel elszámolású kivitel az 1970. évi 16 milliárd Ft-tal szemben 1983-ban 67 milliárd Ft-ot tett ki, míg az akkori 9 milliárd Ft rubel elszámolású export ma 25 milliárd Ft. Viszonylag kedvező változásokról lehet beszámolni azokon a területeken is, amelyeket az agrárfejlődés kritikusai egy-egy évben joggal bírálnak. Az utóbbi években ugyanis az agrárágazatok nemzeti jövedelemhez való hozzájárulása — a korábbi csökkenő tendenciával szemben — javult, az 1975–77. évi 20%-ról 22%-ra módosult. A termelés dráguló anyagi-műszaki feltételei mellett a mezőgazdaság költségvetési befizetései 1978 és 1983 között 14 milliárd Ft-tal nőttek, míg az állami támogatás mindössze másfél milliárd Ft-tal lett nagyobb.

Ezek az eredmények olyan időszakban születtek, amikor a közgazdasági szabályozás egyre szigorúbb feltételeket diktált az agrártermelés számára is. Például a mezőgazdasági termelői árak 20%-os emelkedésével az elmúlt négy év alatt a felhasznált ipari eredetű eszközök árának csaknem 40%-os növekedése párosult. Ráadásul a külpiacra szánt egyre nagyobb tömegű agrártermék az exportárak leszálló ágában értékesült.

*A MÉM főosztályvezető-helyettese.

Az 1985–87-es csomópont jellemzői

Az 1967–68-as reform nyomán kibontakozott pozitív folyamatok korántsem jelentik azt, hogy a továbbfejlesztés újabb szakaszában már nem lennének teendőink. Újabb lépéseinkkel makacs gyengeségeink és új keletű problémáink megoldását szeretnénk elősegíteni. Az előbbi körbe mindenekelőtt a gazdaságosság nem kellő ütemű javulása, sok esetben romlása; a gazdaságtalanul termelt, csak tetemes veszteségekkel értékesíthető termékek részarányának erőtlen – bár több objektív tényező által is motivált – visszaszorítása tartozik. Míg az utóbbi kategória lényegét a piaci viszonyokhoz való rugalmasabb alkalmazkodás képességének gyorsabb kifejlesztése, illetve az ehhez szükséges érdekeltségi, szemléleti és szervezeti feltételek megteremtése képezi. Az agrárágazatokban működő vállalatok és szervezetek az elmúlt évek során megtanultak magas színvonalon termelni, egyre tudatosabban – s egyre sikeresebben – törekszenek a hatékonyság műszaki-gazdasági paramétereinek javítására. Egyre gyakoribb azonban az is, hogy – a várható piaci helyzet nem kellő ismerete, az értékesítés racionális megszervezésének hiánya, elavult mechanizmusa miatt – átmenetileg eladhatatlan termékfelesleg keletkezik, a reálhatékonyság javulását semmivé teszi a piaci értékítélet változása, vagy a termelőszférában létrehozott többletérték másutt realizálódik.

Az ilyen és ehhez hasonló problémákat a vállalatok közgazdasági eszközökkel való terelésével, ösztönzésével, sőt kényszerítésével, esetenként az együttműködés szervezeti formáinak módosításával lehet és kell is megoldani.

Mindenképpen hangsúlyozni kell azonban, hogy a korszerűsítés az agrárágazatokban kiegészítő jellegű, mintegy az eddigi folyamatok meghosszabbítása, felgyorsítása. Nem lehet ugyanis figyelmen kívül hagyni, hogy a *következő 2-3 évben elérendő célokat ágazataink részben már teljesítették.*

- A szervezetek irányítása régóta a kollektíva által választott vezetőség által, a vezetők egészséges cserélődésével (vagy éppen stabilitásával!) valósul meg.

- A termelés felfutásával, nagyszámú termelő piaci jelenlétével egyre több termékcsoportban kínálati pozíció alakult ki, létrejött a verseny elemi feltétele.

- A profilkötöttség a mezőgazdaságban sohasem volt tényleges visszahúzó körülmény, sőt a kiegészítő tevékenységek ösztönzésével, az élelmiszeriparban pedig a profilidegen tevékenységből származó árbevétel 30%-áig való engedélyezésével még szűkebb körre korlátozódott.

- A vállalkozás, a vállalkozó szellemű gazdálkodás ugyancsak általánossá vált a legkülönbözőbb mezőgazdasági és nem mezőgazdasági tevékenységek, szolgáltatások, bér munkák s az ezeknek szervezeti formát adó közös vállalatok, gazdasági társulások, egyesületek, kombinátok, agrár-ipari egyesületek keretei között.

- Az ésszerű gazdasági verseny szervezeti akadályainak elhárítása előrehaladt: az elmúlt öt év alatt 9 középirányító szervezet (tröszt) szűnt meg. Önállóan gazdálkodnak a cukor-, a bor-, a sör-, a dohány-, a szesz-, az édesipari, a konzerv- és a baromfiipari vállalatok, valamint a mezőgazdaságot termelőeszközökkel ellátó vállalatok is.

- Az ágazatot irányító tárca és a vállalatok kapcsolatrendszerében is számos változás történt. Így például módosult az állami gazdaságok irányításának szervezete; az erdő- és faiparban különvált a hatósági és a szolgáltatási szféra; a mezőgazdaságot kiszolgáló intézmények és kutatóintézetek zöme vállalati formába került át.

Termelési potenciálunk megőrzése, fokozottabb kiaknázása érdekében a továbbfejlesztés során *két alapelvet tartunk szem előtt*. Egyrészt igazodunk a népgazdaság más területein is alkalmazott általános irányelvekhez, másrészt nem tekinthetünk el az ágazati sajátosságainkból származó szempontok érvényesítésétől sem. Ez utóbbiak közül nem hagyhatjuk figyelmen kívül, hogy hazánk természeti adottságai kedvezőek a mezőgazdasági termelés számára. Az ország földterületének nemzetközileg is magas, több mint 70%-a mezőgazdaságilag művelt terület. Ez a természetes erőforrás nem hagyható parlagon: érdemes és kötelességünk is minél jobban hasznosítani.

Mindamellettt természeti kincsünk a gazdaságok között szeszélyes minőségi eloszlásban áll rendelkezésre: mintegy 100 gazdaság 10 aranykorona/hektárnál gyengébb földön gazdálkodik, míg 300 gazdaságnak 25 ak/ha-nál is jobb minőségű földje van. Tekintettel arra, hogy a földminőség igen nagy hatással van a termelési költségekre, az elérhető hozamokra, differenciáltsága a szabályozás fontosabb elemeinél nem hagyható számításra kívül. Részben a földminőség determináló hatására, részben egyéb tényezők (szakember-ellátottság, termelési szerkezet, piactól való távolság, örökölt feltételek stb.) különbözősége miatt a gazdaságok közötti differenciáltság más területeken (személyes jövedelmek, fejlesztési források) is igen számottevő.

Sok tekintetben meghatározó sajátosság a mezőgazdaság, az erdőgazdálkodás, sőt az élelmiszeripar többszektorúsága is. A mezőgazdasági termelés 20%-át az állami gazdaságok, közel 50%-át a termelőszövetkezetek, egyharmadát viszont a társadalom minden rétegét érintő kisgazdaságok állítják elő. A nagyüzemhez megannyi szállal kötődő, nagyrészt integrált kistermelés szerepe különösen a zöldség- és gyümölcscellátásban, a sertés- és baromfitenyésztésben nem pótolható.

Sajátos mezőgazdasági nagyüzemeink tevékenységi szerkezete is. Az úgynevezett alaptevékenység, a növénytermelés és az állattenyésztés sokszínűsége mellett, valós népgazdasági igényeket elégítenek ki az ipar különböző ágazataira (főleg az élelmiszeriparra), az építőiparra, a kereskedelemre és a szolgáltatásra kiterjedő kiegészítő tevékenységek. A mezőgazdaság összes üzemi termelési értékéből ezek részesedése mintegy 35%, a nyereségből pedig ennél is nagyobb.

Noha az élelmiszer-termelés egyre exportorientáltabb, a megtermelt élelmiszerek háromnegyed részét a hazai lakosság fogyasztja el nyers vagy feldolgozott formában. Az élelmiszer azonban *nem egy az áruvilág többi tagja közül!* Az ezzel való ellátás (s ennek körülményei) az életszínvonalnak, a jólétérzésnek, sőt a közhangulatnak is meghatározó eleme. Ebből legalább annyi következik a szabályozás számára is, hogy a termelési költségek továbbhárításának lehetőségei igen korlátozottak.

Végül meg kell jegyezni, hogy a mezőgazdasági termelés — az iparosodás ellenére is — élők munkáigényes tevékenység. Az élők munkával összefüggő kiadások aránya mind a többi költséghez, mind pedig az elérhető nyereséghez képest többszörösen meghaladja a népgazdasági átlagot. Ugyanakkor a szövetkezetek számára az élők munkával való ellátottság ma sem főleg gazdasági megfontolás variábilis tárgya, hanem a tagok tulajdonosi jogállásából származó, a foglalkoztatási program meghatározásakor ténylegesen ható adottság.

A továbbfejlesztés területei

A gazdasági hatékonyság gyorsabb javulására, a nemzeti jövedelem dinamikusabb gyarapodására ható erőket elsősorban a gazdasági szabályozás eszközeivel, illetve az irányítás és a vállalatok közötti kapcsolatrendszer módosításával kell felszabadítani. Az élelmiszer-termelés területén – hasonlóan a népgazdaság más ágazataihoz – eltérő jövedelemszabályozási rendszert alkalmazó, különböző pénzügyi feltételek között működő gazdálkodó egységek állnak egymással mind szorosabb kapcsolatban. A termelő-szövetkezetek, állami gazdaságok és néhány élelmiszer-ipari (bor-, baromfi- és tartósítóipari) szakágazat vállalatai bruttójövedelem-szabályozás szerint dolgoznak, míg a meghatározó élelmiszer-ipari trösztök, vállalatok, az agrárágazatokat ellátó, kiszolgáló vállalatok az általános vállalati szabályozást alkalmazzák. Gyakorlati tapasztalataink azt mutatják, hogy az eltérő szabályok által meghatározott szemlélet, a más keretek között értelmezhető gazdasági megfontolás nehezíti az egymásra utalt partnerek észszerű együttműködését is. Éppen az azonos szabályozást alkalmazó vertikumok kedvező eredményei mutatják, hogy az integrációs kapcsolatok elmélyítésében, a széles körű együttműködésben rejlő előnyök kiaknázása érdekében az élelmiszer-termelésben fokozatosan az egységes irányítást és szabályozást célszerű megteremteni. Ezen az úton fontos állomásnak tekintjük az 1985. évet, amikor a *húsipar, a tejipar, a gabonaipar és cukoripar vállalatai már szintén a bruttójövedelem-szabályozási rendszerben gazdálkodnak.*

E szabályozási rendszer döntő súlya mellett 1985-től egyéb rendszerek is jelen lesznek az élelmiszer-termelés szabályozásában. A növényolajipar, az üdítőital-gyártás, a sütőipar és az ún. jövedéki iparágak (szesz-, sör- és dohányipar) továbbra is általános vállalati szabályozás szerint, az Állatfihéjre Takarmányokat Előállító Vállalat pedig – az állati hullákat begyűjtő és hasznosító tevékenységének megfelelően – közüzemi szabályozás szerint fog működni.

A *bruttójövedelem-szabályozási rendszerben* mindenekelőtt az ár- és támogatási rendszerrel, az adózással és a beruházási vásárlóerő szabályozásával kapcsolatban merül fel a változtatás népgazdasági célok által meghatározott igénye. A mezőgazdasági *árrendszer* továbbfejlesztése több egymással ellentétes irányba ható tényező ésszerű összehangolásával, józan kompromisszumok sorozatával érhető csak el. A mezőgazdasági termelői árakat továbbra is a hazai – az átlagos földminőségen felmerülő – költségek határozzák meg, ugyanakkor a belföldi árárányok alakításakor egyre inkább figyelembe kell venni a világpiaci árak tartós mozgását is. Nyilvánvaló, hogy az említett két szempont esetenként és termékenként konfliktusba kerülhet, sőt a sokszor manipulált, eltérő támogatással is torzított világpiaci árakhoz való igazodást a belföldi ellátás mindennél fontosabb biztonsága mellett még egyensúlyi szempontok is lassítják.

Az árak orientáló szerepét a közgazdasági eszköztárban erősíteni indokolt. Nem halasztható sokáig az árrendszer rugalmasságának növelése sem. E célok reális megvalósításakor azonban más oldalról azt is látni kell, hogy az alapvető mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek termelői és fogyasztói árát továbbra is hatóságilag állapítjuk meg. Az érvényesülő ármechanizmusban így minimális igény, hogy az élelmiszer-termelő szférába beáramló többletköltségek és a továbbhárítás lehetőségei összhangban legyenek.

Mindezek az ellentmondások meghatározzák konkrét lépéseinket. Így a jövő évben nem változik a mezőgazdaságban felhasznált termelőeszközök (gépek, műtrágya, növényvédő szer, fehérje- és keveréktakarmányok) — hatásáigilag maximált — árformája. A mezőgazdasági termékek körében is csak néhány termék (rozs, napraforgó, burgonya) árformája lesz szabad, illetve kevésbé kötött. Az elkövetkező években lényeges feladatnak tekintjük az árak minőségi termelésre gyakorolt ösztönző hatásának erősítését. Már 1985-ben bevezetjük a napraforgó olajtartalom szerinti átvételét; tovább differenciáljuk a cukorrépa cukortartalom szerinti felvásárlási árát; előkészítjük a kis-termelői vágósertés és a vágómarha vágás utáni minősítését, illetve az erre épülő felvásárlási árakat. A mezőgazdasági termelésen begyűrűző hatósági áremelés hatása 1985-ben nem térül meg a többletköltségek felmerülési helyén; az ellentételezést szolgáló árintézkedéseinket azokra az ágazatokra koncentráljuk, amelyek jövedelmezőségének javítása alapvető termeléspolitikai érdek. Ilyen alapon emeljük a tej, a vágómarha, a vágójuh, a gyapjú, a cukorrépa és az export minőségű alma felvásárlási árát. Más termékek esetében a többletköltségeket a hatékonyság növelésével kell ellensúlyozni, vagy a jövedelmezőség romlására kell felkészülni.

Az árrendszer továbbfejlesztésében 1985-ben megtehető előrelépések s az ezeknek korlátot szabó inflációellenes szempontok lényegében megszabják a *mezőgazdasági támogatások* leépítésére irányuló törekvéseink megvalósítását is. A mezőgazdasági üzemekre így is számottevő teher hárul a növényvédő és gyomirtó szerekre, valamint a kisgépekre nyújtott támogatás megszüntetése, illetve a műtrágya-támogatás erőteljes mérséklése miatt. Mindezek a termelési költségeket közel 2 md Ft-tal növelik.

Árképzési gyakorlatunkban a közepes földminőségen felmerülő termelési költségek képezik az árak kialakításához figyelembe vett bázist. Ebből következik, hogy szabályozási rendszerünkben különös figyelmet kell fordítani az átlagosnál gyengébb minőségű földeken előállított termékek költség-, illetve jövedelem-viszonyaira. Mindaddig, míg e termékkörre a hazai lakosságnak, illetve a külkereskedelemnek szüksége van, fenn kell tartani a kedvezőtlen adottságú üzemek támogatását. Ezen a téren a támogatott üzemkört következetesebben összhangba kell hozni az árképzés centrumául szolgáló földminőséggel. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy a támogatott üzemkör — a támogatás összegének növelése nélkül — kibővül a 17–19 ak/ha-os, mintegy 130 gazdasággal.

A támogatás továbbra is több csatornás marad, de alapvető formáján, az árkiegészítési rendszeren lényeges módosítást hajtunk végre: az árkiegészítés mértékét a földminőség, illetve a tevékenység jellege (növénytermelés vagy állattenyésztés) szerint erőteljesen differenciáljuk.

A mezőgazdaságot érintő *elvonások* rendszerében döntő változás következik be a keresetszabályozással és a beruházási vásárlóerő szabályozásával összefüggésben. Az adózási gyakorlatra tulajdonképpen jellemző marad az eddig bevált rendszer. A különbözeti járadék elvonására továbbra is a földadó funkcionál. A városi és községi hozzájárulás háromszorosára emelkedik; 1985-től a bruttó jövedelem 1%-a helyett 3%-ot kell fizetni. Tekintettel arra, hogy a realizált jövedelem adóztatására a mezőgazdaságban a *bruttó jövedelemadó* szolgál — amely a nyereség mellett a kifizetett munkabért és a munkadíjat is adó alá vonja —, az élőmunkával való ésszerű gazdálkodásra kényszerítő külön adó bevezetésére nem kerül sor. Az ilyen lépést — a szövetkezeti sajátossá-

gok és a termelés élőmunka-igényessége mellett — főleg az teszi elkerülhetővé, hogy a bruttó jövedelemadó az 1 főre jutó értékkel párhuzamosan progresszíven emelkedik. Különös eleme a mezőgazdaság elvonási rendszerének a termelési adó, amely a kiegészítő tevékenységeket terheli az eltérő költségvetési kapcsolatok kiegyenlítése, az azonos versenyhelyzet kialakítása mértékéig.

A teljesítmények dinamikusabb növekedését a mezőgazdasági termelésben is fékezte az eddig alkalmazott *keresetszabályozási* rendszer. A jelentkező feszültségek és a 100 nagyüzem által alkalmazott kísérleti szabályozás tapasztalatai alapján nyilvánvalóvá vált, hogy hasonló tartalmú központi akaratot — az igen differenciált adottságoknak, tehát eltérő lehetőségeknek megfelelően — csak többféle formában célszerű közvetíteni. A jövő évtől a mezőgazdasági nagyüzemek három keresetszabályozási forma közül választhatnak.

— A jövedelemszínvonalától függő munkadíj-szabályozási formában a munkadíj-színvonal növelését az előző évi egy főre jutó bruttó jövedelem nagysága határozza meg.

— Racionális létszámgazdálkodást követel, ugyanakkor a tevékenységi szerkezet számottevő átalakítását teszi lehetővé a bértömeg-szabályozás, amelyben a felhasználható bértömeg nagyságát a hozzáadott érték változása szabályozza.

— Az ún. nagyüzemi keresetadóztatás alkalmazása azt jelenti, hogy a dolgozók nagyüzemből származó minden személyes jövedelme után progresszív adót kell fizetni az üzem nyereségéből.

A *fejlesztési források* tervszerű szabályozása szintén jelentős módosítást tett szükségessé. Az építési adó, a beruházási illeték és a fejlesztési források elvonása (zárolása) helyett egycsatornás elvonást, a felhalmozási adót vezetjük be. A felhalmozási adó alapja az éves beruházási célú kifizetés, a saját vállalkozásban végzett beruházás teljesítményértéke, valamint a saját forrásból és a forgóalap-megelőlegezési hitelből megvalósuló forgóalap-feltöltés. A földminőségtől függően differenciált mértékű felhalmozási adó döntési lehetőséget ad a különböző forráshelyzetű üzemeknek, rugalmas konjunktúraszabályozó eszköz, ugyanakkor alkalmas fontos fejlesztési céljaink preferálására is. Ilyen alapon mentesül az adó alól a meliorációs beruházás, az ültetvénytelepítés, bizonyos gépek vásárlása és a mezőgazdasági eredetű készletek növekedése. Az elmúlt évtizedben a mezőgazdasági beruházásokhoz nyújtott állami támogatás jelentősen csökkent. A tendencia folytatásaként 1985-ben megszűnik az új sertéstelepek építésének támogatása. Ugyanakkor fennmarad a melioráció, az ültetvénytelepítés, a tejhasznú szarvasmarhatartás, az öntözés és a gabonatarolás támogatása.

Az *alapképzés* rendszerében az általános eljárásnak megfelelő módosítást hajtunk végre. A városi és községi hozzájárulás, valamint a jövedelemadó befizetése utáni nyereségből és az elszámolt értékcsökkenési leírásból egységes érdekeltségi alap jön létre. Ebből az alpból kell finanszírozni mindazokat a kiadásokat, amelyek költségként nem számolhatók el.

Az irányítás továbbfejlesztésétől elsősorban a feldolgozó szférában várjuk a vállalkozó szellem, a versenyképesség erősödését. Ott ugyanis az erre ösztönző szabályozásokon túl ilyen irányba kényszerít a *vállalatirányítási*, a tulajdonosi funkciók gyakorlásának új rendszere is. Az agrárágazatokba tartozó mintegy 1800 gazdálkodó egység közül 240 állami vállalat irányítási típusáról kell dönten. Államigazgatási formába a

tárca felügyelete alatt működő gazdálkodó egységeknek minimális hányadát, mintegy 20 vállalatot célszerű sorolni. Ebbe a körbe csak az alapvető élelmiszereket előállító trösztök és meghatározó integrációs központok tartozhatnak. A többi vállalat a kollektíva által választott vezetőség, illetve a vállalati tanács irányította formába kerül. Az irányítási formában elhatározott változást már 1985-ben célszerűnek és lehetségesnek tartjuk végrehajtani. Természetesen azzal is számolni kell, hogy a tulajdonosi funkciók gyakorlásának új rendje az irányítás és a vállalatok közötti kapcsolatokat is szükségképpen új alapokra helyezi.

Figyelembe véve, hogy az ágazatirányítással kapcsolatos felelősség nem változik, ugyanakkor a vállalatokra való ráhatás legeredményesebb eszközrendszere, a tulajdonosi jogok gyakorlásának lehetősége megszűnik, a feladatok sikeres megoldása érdekében *mindenképpen növelni kell az ágazati irányítás rendelkezésére álló pénzügyi eszközök szerepét*. A vállalatokra való pénzügyi ráhatás erősítése mellett a vállalatok és az irányítás kapcsolatát fontos területeken szükséges újraszabályozni.

– *A piacfelügyeleti tevékenység* területén ki kell alakítani a központi szerv és az ágazati minisztériumok közötti célszerű munkamegosztást. Az élelmiszer-gazdaság esetében – alapvetően az eddig jól bevált gyakorlatnak megfelelően – a központi piacfelügyeleti szerv koordinálja a piacszervezéssel összefüggő feladatokat. Az általános szabályozási eszközökkel át nem hidalható nehézségek megoldását azonban – amelyek az élelmiszer-gazdaság esetében többnyire igen gyors és hatékony beavatkozást igényelnek – továbbra is a MÉM gyakorolja.

– A különböző pénzügyi zavarok (veszteség, alaphiány) keletkezésének okai igen differenciáltak, közöttük a vállalati gazdálkodás hiányosságai éppúgy megtalálhatók, mint az általános piaci dekonjunktúra vagy a vállalat gazdálkodását meghatározó korábbi állami döntés. Ezért a pénzügyi zavarok elhárítására a mai gyakorlatnál differenciáltabb rendezési eljárást kell kidolgozni. Ennek keretében különbséget kell tenni a vállalatok egymás közötti, illetve a vállalatok és a bankszervek közötti tisztán üzleti alapon létrejövő egyezsége, az irányító szervek részvételével lefolytatott ún. szanalási eljárás és a kényszerfelszámolás között. E rendezési változatok közül az ágazati minisztériumok részvétele egyedül a szanalási eljárásban indokolt.

– A gazdaságtalan tevékenység és a tartósan alacsony hatékonyságú vállalati kör minősítésével, illetve az alacsony hatékonyság okainak megszüntetésével kapcsolatos állami feladatokat a pénzügyi zavarok rendezésére szóba jöhető több lépcsős megoldás elfogadása esetén célszerű megszüntetni, illetve a kapcsolódó feladatokat a tulajdonosi funkciókat gyakorló szervek (államigazgatás, vállalati tanács, vállalati kollektíva) számára kell megfogalmazni.

Meggyőződésünk, hogy a szabályozási és vállalatirányítási rendszer tervcélokkal összehangolt végrehajtása, az irányító szervek egymás közötti, illetve az irányítás és a vállalati szféra közötti munkamegosztásának ésszerűsítése és következetes betartása az élelmiszer-termelésben is járulékos szellemi erőket hozhat mozgásba, és a versenyképesség mérhető javulásában nyilvánul meg.

A JÖVEDELEMSZABÁLYOZÁSI RENDSZER TOVÁBBFEJLESZTÉSE

A gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztésének feladatairól 1984. április 17-én hozott központi bizottsági határozat a gazdasági szabályozó rendszer továbbfejlesztésének fő irányaként a teljesítmények növelésére ösztönző, rugalmas alkalmazkodásra készítő egységes érdekeltség feltételrendszerének megteremtését jelölte meg. Ennek alapvető követelményeként mondta ki a vállalati jövedelem és a nyereség teljesítményekkel való szoros összhangjának szükségességét, valamint a vállalati önállóság erősítését a rendelkezésre álló jövedelmek felhasználásában. Az alapelvek figyelembevételével a középtávú tervezőmunkával összhangban alakul ki a vállalati jövedelemszabályozás új rendje. A változtatások lényege az adóstruktúra olyan módosítása, amelynek következményeként azt várjuk, hogy ésszerűbbé válik az erőforrásokkal való gazdálkodás, fokozódik az anyagi érdekeltség, és a tervszerű vásárlóerő-szabályozás megvalósulásával egyidejűleg javul a szabályozás ösztönző ereje és stabilitása.

Mindez természetesen nem valósulhat meg egyik napról a másikra. A gazdaságirányítás továbbfejlesztése hosszabb folyamat, amelynek egy új szakaszát kezdjük el 1985-ben. Ennek eredményeként fokozatosan alakulnak ki a tervezett, szabályozott és ellenőrzött piaci viszonyok. Ez a folyamat, ha nem is töretlenül, de 1968 óta tart, amelyben a rendszer egyes elemei a külső és belső gazdasági, társadalmi feltételektől függően eltérő ütemben formálódtak és fejleszthetők a jövőben is. Ezért az egyes részterületeken belüli kapcsolódási pontokon számolni kell azzal, hogy szintén csak különböző „sebességű” változások lehetségesek. Így a jövedelemszabályozás körében sem befejeződik, hanem folytatódik azoknak a lépéseknek a sorozata, amelyek elvezetnek a kitűzött elvek alapján működő rendszerhez. A módosítások egy része közvetlenül kapcsolódik az alapelvekhez, más részük a szabályozás ideiglenes elemeinek kiváltására szolgál. Ez utóbbiak sincsenek ellentmondásban a perspektivikus elgondolásokkal, de közvetlenül nem is szolgálják azokat. Végül, a változások harmadik csoportja a távlati rendszerbe való illeszkedéshez biztosítja az átmenetet, tehát nem tartós elemekről van szó, hanem olyanokról, amelyeket a fejlődés során fel kell számolni, bár most még szükségeseek.

Az 1985-től érvényesülő jövedelemszabályozási rendszer főbb vonásai a következők.

1. Mérséklődik a nyereségadó 10 ponttal. Miután azonban a nyereségadó vetítési alapja (az adóalapba a jövőben beszámít a városi és községi hozzájárulás is) nő, teljesen csak 3 pontos az adócsökkenés. Ezt a viszonylag kis csökkenést sem lehet azon-

*Pénzügyminiszter-helyettes.

ban lebecsülni, hiszen az évek során bekövetkezett szabályozószigorítások növelték a vállalatok költség- és adóérzékenységet.

2. A VKH és a nyereségadó befizetése után a vállalatok a fennmaradó nyereségrészből és a náluk maradó amortizációból osztatlan érdekeltségi alapot képeznek. A különféle elkülönített alapok nagy része beolvad az egységes nyereségtartalékba. Zömében megszűnik a vállalati pénzek elkülönített számlákon való kezelése, ami növeli a vállalatok likviditását. Mindezek következtében erről az oldalról is valamelyest erősödik a vállalatok önállósága. (Az önállóságot más oldalról ennél jóval nagyobb jelentőséggel növelik a vállalatirányítás új formái, a felügyeleti szervek, minisztériumok megváltozott szerepköre, valamint a mainál jóval rugalmasabb keresetszabályozási rendszer bevezetése.)

3. Növekszenek a bérterhek azáltal, hogy a vállalatok 1985-től a bérköltség arányában 10%-os béradót fizetnek. Ez és 1986-tól a VKH egy részének vagy egészének bérarányos fizetése az eddiginél jobban ösztönöz és készíttet majd az élől munkával való nagyobb takarékosagra.

Fontos érdekünk, hogy a munkaerő újratermelésének társadalmi költségei reálisan tükröződjének a munkaerő „árában”. Gyakran hangoztatott érv, hogy a magyar gazdaság teljesítményének versenyképességét éppen az „olcsó” munkaerő adja. Ez az olcsóság azonban nagyon is látszólagos, hiszen a valóságos értékbe bele kell számítani a munkaerő újratermelésének olyan társadalmi ráfordításait is, amelyek pénzbeli és természetbeli társadalmi juttatások, fogyasztói ártámogatások, vagy éppen a vállalatok által folytatott és bérköltség formájában nem jelentkező vállalati szociálpolitika formájában valósulnak meg. A kézenfekvő megoldás az lehetne, ha a juttatások egy részét – az alapvető társadalmi érdekeket hordozó elemek megőrzésével – bérre alakítanánk, és ingyenességüket megszüntetnénk, illetőleg a ráfordításokkal arányos áron értékelnénk, vagyis az ún. nettó bérekről áttérnénk a bruttó bérezésre. Ekkor a vállalati költségek között reálisan tükröződné a munkaerő értéke. Nyilvánvaló azonban, hogy egy ilyen átrendezés nem valósítható meg egyik napról a másikra, hiszen az egyes rétegek, családok jövedelmei között nagy átrendeződést eredményezne. Ezért követelményként az támasztható, hogy a költségvetésben a társadalombiztosítási kassza legyen egyensúlyban, és a valóságos helyzetet tükrözzék jobban a vállalati bérköltségek.

Eddig sokan a fogyasztói árkiegészítések pénzügyi fedezetét a fogyasztói forgalmi adóban keresték, sőt az egész forgalmiadó-rendszert szociálpolitikai eszköznek tekintették. Ma már nem szorul bizonyításra, hogy a tiszta jövedelem ilyen újraelosztása a végső felhasználásban és ezáltal a termelésben is milyen struktúraformáló és -konzerváló hatással jár, és nemcsak az „olcsó” munkaerővel, hanem az „olcsó” javakkal való pazarlást is segíti. Valójában addig is, míg az árpreferenciák többsége béresíthető, helyesebb ezek fedezetét a vállalatoktól beszedni a bérek arányában. (Ti. az árban adott juttatás inkább „bérpótlék”, mint „negatív forgalmi adó”.) Később a béradó megszűnhet, ha a bruttó bérelv megvalósul.

A bérek drágítása összefügg azzal a szándékunkkal, hogy az általános személyi jövedelemadó rendszerét is meghatározott időn belül bevezessük. Ez a nagyobb differenciálódás társadalmilag tűrhető határok közé szorítása érdekében is szükséges. A bérek fokozottabb vállalati terhelése a személyi jövedelemadó érvényesítéséhez is helyet csinál a költségek között.

4. A bérterhek növelése egyben lehetővé teszi a bérszabályozás szigorú kötöttségeinek oldását is, amelytől az ösztönzés, a teljesítményérdekeltség erősödését és ugyancsak a vállalati önállóság növekedését várjuk. A keresetszabályozás különböző, változó formáinak része a progresszív adó, amelyet az osztatlan érdekeltségi alaptól kell fizetni. Reálisan meg kell mondani, hogy a személyijövedelem-szabályozás az a terület, ahol még az átmenet nagyon is erőteljes, ahol csak kezdeti lépésekről lehet szó, még akkor is, ha az egész 1985. évi szabályozóváltozás során a keresetszabályozás javítása éppen az előbbi célok érdekében prioritásokat élvezett. A bérszabályozás kötöttségeinek oldása nagymértékben függvénye a piaci viszonyok kibontakoztatásának, a versenynek, amely az árakban természetes korlátot állít a teljesítményekkel nem megalapozott bérkiáramlásnak. Az enyhítésre tehát elsősorban a versenyszférában és ott kerülhet sor, ahol a természetes árkorlátok már valószínűleg érvényesülnek. De az alapvetően szabad bérgazdálkodás, annak erőteljes differenciálós – és még jó versenyfeltételek mellett is inflatórikus – hatása feltételezi az utólagos visszarendezés, a lakossági vásárlóerő-szabályozás eszköztárának bővítését is. A vásárlóerő-árualap egyensúlyt segítheti az árszintváltozás is, de ahhoz, hogy az elviselhető mértékű legyen, más módon is szükséges az inflációt előidéző, tartalmi okok felszámolása, valamint a jövedelemkülönbségek mérséklése.

Az infláció ellen elsődlegesen küzdeni kell, de nemcsak a felszínre ható eszközökkel, hanem a strukturális egyensúlyhiányok felszámolásával, a létrehozó okok elhárításával. Ami egy ilyen törekvés után fennmarad, az két részre oszlik. Egyik felét nem a közvetlen felhasználók felé érvényesítik, hanem hatása a népgazdaság egészére szétterül. Ennek is vannak előnyei (pl. réteghatások szempontjából), de így lemondunk az infláció önkiküszöbölő erejének érvényesüléséről. A másik rész áremelkedés formájában ténylegesen megjelenik az érintett javakat felhasználók felé. A kedvezőtlen hatások kivédéséhez ugyancsak szükséges a szociálpolitikai rendszer olyan továbbfejlesztése, amelyben egyes – az inflációt teljesítménynöveléssel kivédeni nem tudó – rétegek (pályakezdők, nyugdíjasok) helyzetének intézményes segítése a mainál erőteljesebb. Végül a differenciálódás hatásának mérséklésére nem kerülhető el a már korábban említett általános személyijövedelem-adó későbbi bevezetése, amelyhez az előkészületeket mielőbb meg kell kezdeni.

A kötetlen bérgazdálkodáshoz szükséges fogyasztói vásárlóerő-szabályozás költségvetési (fiskális) eszközeinek bővítésén túl, a monetáris szférában is fel kell készülni a lakossági megtakarítások, valamint a hitel, illetőleg a kamatpolitika vásárlóerő-szabályozó szerepének fokozására. E feltételek megerősedéséig több területen továbbra is szükséges a bérnövelési lehetőségek szigorú kézben tartása és ellenőrzése.

5. A jövedelemszabályozási rendszerrel szemben alapvető követelmény, hogy a monetáris szférával összhangban biztosítsa a tervnek, az egyensúlyi feltételeknek megfelelő fejlesztési vásárlóerő-szabályozást. Ez a követelmény különösen szigorú most és az előttünk álló időszakban, amikor a külső egyensúly megteremtéséhez szükséges exporttöbblet teljesítéséhez jelentős belső keresletkorlátozásra van szükség, hogy a belső kereslet ne szívja el a kiviteli többletnek nélkülözhetetlen árualapokat. A korlátozás a fogyasztói kereslet mellett a felhalmozási vásárlóerőt érinti. Ennek megvalósítása jó részt a költségvetésre hárul, jóllehet, indokolt volna e vásárlóerő-szabályozást az eddigénél nagyobb részben a monetáris szférának is segítenie. A fiskális eszközök ugyanis me-

revvé teszik a rendszert. A keresletkorlátozás enyhítésekor nehéz visszavonulni, mivel az adókra, költségvetési elvonásokra kiadások épülnek, amelyeket a bevételek csökkenésekor nehéz lefaragni. Nem nagyon jó tehát, hogy a vásárlóerő-szabályozás túlságosan a költségvetési eszközökre épít.

Ugyanakkor azonban párhuzamosan kell a monetáris szférát is kifejleszteni, s amíg az nem eléggé fejlett ahhoz, hogy biztonsággal számíthatnánk a többi jövedelemtulajdonos (a vállalatok) önmérsékletére, a megtakarítási hajlandóság növekedésére, a költségvetés jövedelemszabályozó, vásárlóerő-kivonó szerepe továbbra is nélkülözhetetlen. A hitelkibocsátás ugyan szorosan kötődik a tervekhez, azonban már évek óta olyan erőteljesen beszűkített mértékű, hogy gyakorlatilag nem képes további keresletmérséklésre. Ezért e témán szélesebb közelítésben kell gondolkodni. A bankrendszer továbbfejlesztése, a monetáris politika eszköztárának gazdagodása, az üzleti alapon történő bankszolgáltatások bővülése a későbbiekben majd aktívabb monetáris politikát eredményezhet. Feltehetően egy későbbi bevezetéssel mérlegelni kell a tartós forgóeszköz-szükséglet saját forgóalappal való kötelező finanszírozásának felszámolását, párhuzamosan a fejlesztési hitelek futamidejének lényeges rövidítésével, sőt esetleg egy tőke rendezés (elvonás-juttatás) lehetőségeit is. Mindezekhez azonban csak több év alatt juthatunk el, ezért belátható ideig még – a külső egyensúly megteremtésének szigorú követelményét figyelembe véve – a fejlesztési vásárlóerő kockázatmentes szabályozása nagyrészt a jövedelemszabályozási rendszer keretében valósul meg.

Eddig a fejlesztési vásárlóerő szabályozására olyan jövedelemszabályozók szolgáltak, mint a fejlesztési alap évenkénti elvonása (zárolása), építési adó, beruházási illeték, az amortizáció jelentős hányadának elvonása, alkatrészzilleték érvényesítése. Ezeket a szabályozóelemeket sok kritika érte; különösen sérelmes volt a vállalatok számára a fejlesztési alap elvonása, amely elsősorban a jól dolgozó területeket sújtotta, és az egész szabályozást bizonytalanná tette. A meghirdetés ideiglenes jellegű volt, a megújítást mégsem lehetett elkerülni. Jogos és növekvő igény a vállalatok részéről a szabályozó rendszer kiszámíthatósága, amely a rendszer normativitásának erősítésével érhető el. Ennek jegyében megszűnik a fejlesztésialap-befizetés, a beruházási illeték, az alkatrészilleték, az építési adó és az amortizációbefizetési kötelezettség. Ezzel szemben a vásárlóerő-szabályozást más, áttekinthetőbb elemek bevezetésével kell megoldani. A rendszer kiszámíthatósága természetesen nem jelenti azt, hogy a mértékek egyszer s mindenkorra adottak. Sőt az is elképzelhető, hogy az új elemek fokozatosan felszámolhatók.

Az új szabályozóelemek a következők. A vállalatok ezentúl (először az 1984. évi eredmény elszámolásakor képzett) osztatlan érdekeltségi alapjukból saját vagyonuk arányában általában 3% vagyonadót fizetnek. Fontos elem, hogy a kölcsönöszközöket a vagyonadó nem terheli, így a már úgyszólamint eladósodott vállalatok helyzetét nem nehezíti tovább. A vagyonadó tulajdonképpen a szervezett tőkeátcsoportosítást is segítheti, amennyiben az állami tőkejuttatások egy részének fedezetéül szolgálhat. A vállalati döntésű beruházási kifizetéseket és a saját forrásból finanszírozott tartós készletnövekményt 1985-től 18% felhalmozási adó terheli, amelynek elsődleges szerepe a konjunktúraszabályozás. Itt lényeges momentum az, hogy a megtakarításokat az adó nem terheli, a mérték változtatásával lehet az egyensúlyi követelményekből fakadó fejlesztési vásárlóerő szabályozását a tervekhez igazodóan megoldani.

6. Nem esett szó eddig a kivételekről, amelyekkel együtt érvényesül a jövedelem-szabályozás rendszere. Nem a különféle, bár érezhetően szűkülő támogatásokra és nem is a speciális szabályozási körökre, mint az agrár- és élelmiszer-termelés szabályozására vagy a közüzemi vállalatok szabályaira, hanem a béradó-kedvezményekre vagy annak fokozatos érvényesítésére, valamint a vagyonadó-mérséklésre, illetve egyes területeken lépcsőzetes bevezetésére és végül néhány szűk körben alkalmazott felhalmozásiadó-mentességre gondolunk. E kedvezmények, amelyek érvényesülési területeinek részletezésétől most eltekintünk, természetesen nem csökkentik azt a jövedelem-centralizációs követelményt, amely mellett a népgazdasági egyensúly megteremthető. Ezért tudomásul kell venni, hogy a nyújtott kedvezmények összegével növelni kellett az általános elvonások mértékét a tervezés és a szabályozóelemek előkészítésének folyamatában. Így törvényszerűen azok viselik (fokozottan) az engedmények terheit, akik egyébként is a szigorúbb, általános mértékek mellett gazdálkodnak. Mindennek, még az ésszerű kompromisszumoknak is ára van.

7. Általában nem szokás a jövedelemszabályozási rendszer elemének tekinteni a forgalmiadó-rendszert. Mégis szót kell ejteni róla, mivel a tiszta jövedelem és az adóstruktúra szempontjából a rendszer egészét érintő meghatározó szerepe van. A fejlődés iránya az, hogy a tiszta jövedelem nagyobb hányada realizálódjék a termelőszféra helyett a forgalmi szférában a végső felhasználáson. Ezáltal elkerülhető az adóhalmozódás, jobb a vállalatok nyereségérzékenysége, egyszerűbb, áttekinthetőbb a rendszer, biztonságosabb az állami jövedelmek realizálása, és mindez egyszerűbb, ésszerűbb állami preferencia-rendszerrel köthető össze. Ehhez természetesen a mai támogatások csökkentése szükséges. A forgalmi adó funkciója ebben a felfogásban az, hogy biztosítsa a termelői és a fogyasztói árak jelentős szintkülönbségét és szigorú együtt mozgását. (Nyilvánvaló, hogy ez esetben a forgalmi adó nem szolgálhat elsődlegesen szociálpolitikai célokat.) E funkciók érvényesítése érdekében a forgalmiadó-rendszeren belül a koncepció fokozatos életbe léptetésére tovább folytatódik az adókulcsok egységesítése.

A termékek mindössze négy kategóriába sorolódnak: forgalmiadó-mentesek pl. az alapvető élelmiszerek, gyermekruházat; 11%-os kulcs terheli általában az iparcikket; közepes mértékű, 22%-os forgalmi adó hárul a magas importanyag-tartalmú termékekre; a legmagasabb, 30%-os az ún. diszpreferált cikkek (pl. szeszesital), valamint az egyes luxuscikkek fogyasztást fékező forgalmi adója. Az egységes és kevés számú kulcs fegyverező erejű a termelői és a fogyasztói árak együtt mozgása szempontjából. Ugyanakkor a rendszer részét képezi az ún. fogyasztási adó, amely a diszpreferált körben fogyasztáspolitikai célokat szolgál. Tulajdonképpen ez az az elem, amely szembeállítható majd azokkal a fogyasztói ártámogatásokkal, amelyek szűkebb körben – ugyancsak fogyasztáspolitikai célokból – a bruttó bérelv megvalósulása után is fennmaradnak.

A forgalmiadó-rendszer ilyen továbbfejlesztése egyben válasz azokra a vitákra is, hogy be kell-e vezetni nálunk is a TVA (hozzáadott érték) típusú adórendszert. A TVA rendszerű adózás főként arra jó, hogy ne legyen adóhalmozódás. Nálunk inkább abból a szempontból lehet hasznos az alkalmazása, hogy igen szigorú együtt mozgásra és tartósan jelentős szintkülönbségre készítet a termelői és a fogyasztói árak között. Mindez, ha korlátozott hatáskörrel is, de megvalósul a továbbfejlesztett forgalmiadó-rendszerben, amely egyben szükséges előfeltétele is annak, hogy később reálisan megfontolhatók legyenek a TVA esetleges bevezetésének előnyei és hátrányai, és mindezek alap-

ján megalapozottan dönthessünk. Meg kell ugyanakkor jegyezni, hogy a korlátozó elemet már ma sem annyira a forgalmiadó-rendszer hiányosságai, mint inkább a fogyasztói árkiegészítések kiterjedt rendje, magas mértékei jelentik.

A változások együtt véve jelentősen átrendezik a vállalatok jövedelempozícióját. Az előzetes számítások már mutatják, hogy – a szándéknak megfelelően – az előmunkával nem kellően takarékosan gazdálkodó területek kerülnek keményebb feltételek közé. Már hallik is a panasz, hogy vállalataink most elveszítik előnyüket, az olcsóbb munkaerő adta kedvező helyzetet. Arról már volt szó, hogy ez a „többlet” nem valódi, az olcsóság csak látszólagos. Ezen túl azonban, azt már kipróbáltuk a gyakorlatban, hogy mivel jár az eszközigényes vagy éppen a magas nyereséghányadú területek megszorítása. Eddig éppen az bizonyosodott be, hogy a magas eszközigényességű területek, amelyek döntően az alapanyag- és energiatermelésben vannak, a megszorításoktól kezelhetetlenül eladósodtak. Ezek problémáival kénytelenek leszünk kiemelten foglalkozni a közeljövőben, bizonyos hányadig mérsékelt követelményekhez kötött állami támogatással segítve fennmaradásukat, ésszerű fejlődésüket. A progresszív ágazatokat sújtó adópolitika pedig ésszerűtlen, mert éppen az elérni kívánt célt, a hatékonyság növelését eredményező struktúraváltást gátoljuk vele.

Összességében értékelve a változásokat, arra számítunk, hogy a lépéssorozat eredményeként a jövedelemszabályozási rendszer illeszkedik majd a terv, a szabályozó rendszer és a gazdaságirányítás egészébe. Valamelyest könnyíti a jól jövedelmező, nagyobb dinamikára képes önálló kezdeményezésű vállalatok lehetőségeit – a rendelkezésre álló szűkös lehetőségek keretei között.

Kétségtelen ugyan, hogy számos elem még átmenetinek tekinthető, mert a monetáris és fiskális politika jobb munkamegosztását biztosító, elérni kívánt rendszerhez képest sok kitérőt tartalmaz. A változásokat azonban csak folyamatukban és komplexitásukban szabad megítélni. A kitérők sajnos nem kerülhetők el és gyakorlatiasak, mert a gazdaság egésze nem lehet kísérletek tárgya, és nem helyezhető lombikba. Ezért mindig szükség van olyan kompromisszumokra, átmenetekre, amelyek az adott feltételrendszerben az új szabályokat „környezetbaráttá” szelidítik. Tudjuk azt, hogy a vállalatok nehéz helyzetben vannak, egyeseknél a szinttartás is gond, sokaknál a nemzetközi fejlődéssel való lépéstartás források hiányában egyre nehezebben valósítható meg. Mégsem lehet mást mondani, minthogy jelen nélkül nem lehet a jövőn elmélkedni. Most csak a saját erőnkől származó többletteljesítmények alapozhatják meg a gyorsabb fejlődés forrásait, és csak azok alapján lehet felelősséggel néhány év múltán újból bevonni külső forrásokat is gyarapodásunk segítésére. Mindezeket szolgálják – még ha csak fokozatosan is – a most bevezetendő szabályozók.

GONDOLATOK A JÖVEDELEMSZABÁLYOZÁSRÓL

„Gazdasági tevékenységünk középpontjában a jövedelemtermelő képesség növelése áll.” A Központi Bizottság 1984. április 17-i határozatának ez a mondata áll cikkem középpontjában is. Érdekes ezt a gondolatot a vállalati gazdálkodás szemszögéből megvizsgálni, mi következik ebből a gazdaságpolitikai célból.

A jövedelemtermelő képesség pénzkategória. A személyi vagy vállalati jövedelem egyaránt értékmutató, és mint ilyen csak relatív értelme van. Valamelyest pontosítja a megfogalmazást a határozat egy későbbi szövegezése, amely kimondja: a termelőüzemekkel szemben követelmény a nyereséges gazdálkodás, majd később: a nyereség álljon az érdekeltség középpontjában. Havasi Ferenc kommentárja pontosítón értekez: gazdaságunk hatékonyságát, értékképző képességét kell fokozni. Az idézett mondatok a vállalati szakemberek számára orientációt adnak, noha – mint ez köztudott – cselekvéseik motiválói közvetlenül azok az érdekek lesznek, amelyeket a gazdasági jogalkotás fog közreadni. Az érdeklődők, a beavatottak nyomon követhették azt a nagyon széles körű vitát, amely a KB határozatát megelőzte, és már vannak ismereteink azokról a konkrét szabályozásokról is, amelyek realizálni hivatottak a határozatban megfogalmazott elveket. Legyen e cikk elkésett hozzászólás a vitákhoz, az értelmezéshez, de semmiképpen sem elkésett az alkalmazáshoz.

Térjünk vissza a címben jelzett kiindulóponthoz, a jövedelemszabályozáshoz! Ez a fogalom alapvetően arra utal, hogy a pénzben kifejezett, értékmutatókban megjeleníthető jövedelem növelése társadalmi és gazdasági cél. A jövedelem – a vállalatok számára ez konkrétan akár a nyereséggel is azonosítható – azonban nem önmagában álló kategória.

Jövedelemszabályozásról szólva árszabályozásról, keresetszabályozásról, adórendszerről is kell beszélni. Az az elv ugyanis nem érvényesül önmagában, hogy a vállalati nyereség legyen hű képe a vállalat hatékonyságának, sőt nagyobb szavakkal élve, a népgazdasági megítélés mércéjéül szolgáljon. Nyereséget a tényleges teljesítményektől függetlenül is lehet „csinálni”. Ez a helyzet – nem akarom egyértelműen negatívumnak nevezni – arra késztet, hogy a gazdálkodás jövedelemteremtő képességét, éppen a mérés technikájának sajátosságait ismerve, a vállalatok nyereséggyártással és nem a reálfolyamatok hatékonyságának növelésével érik el. Mindössze néhány jól képzett szakember kell ahhoz, hogy a gazdasági szabályozók pontos értelmezésével – akár a reálfolyamatok befolyásolása nélkül is – jövedelmet mutassanak ki.

Ugyanakkor a dolgozók igen szorgos munkája kell esetleg hasonló nagyságú valódi nyereség, értéktöbblet megtermeléséhez. A könnyebb megoldásra való törekvés elve

*A Magyar Hájó- és Darugyár vezérigazgatója.

alapján minden vállalatnak arra kell összpontosítania, hogy kevesebb ráfordítással, erőfeszítéssel érje el, pontosabban mutassa ki azt a nyereséget, amelyet az adott értékelési rendszer elismer. Amíg a nyereséget a reálfolyamatoktól függetlenül vagy azok teljesítményarányosan súlyozásával lehet előállítani, addig ez így is fog történni. A papíron kimutatott jövedelem nőhet akár a hatékonyságtól függetlenül is.

E jelenség okait nem kívánom elemezni, de gyakorlatilag a gazdasági túlszabályozás teremt erre alapot és biztatást. A jelenlegi szabályozó rendszer körüli vita alapján is meg kell állapítani: nincs számottevő előrelépés abban az irányban, hogy a reálfolyamatoktól elszakadó nyereséggéértékelés lehetősége megszűnjék vagy érdemben korlátozódjon. Vannak ugyan rész megoldások, de ezek is ellentmondóak. Kétségtől pozitív például a termelői ártámogatások leépítési szándéka, de az árképzésben növelni kívánt forgalmi adó továbbra is nyereségtorzító lesz, a tényleges ráfordításoktól eltérő árszerkezetet fog okozni; noha egyébként érthető a törekvés.

Úgy vélem, még ha lenne is olyan szabályozó erő, amely képes a nyereséget a vállalat minősítése valódi mércéjévé tenni, akkor is fennállnak az említett tényezők. Éppen ezért azt a célt, hogy a jövedelemtermelő képesség növekedjék, nagyon féltem attól a gyakorlattól, hogy a fiktív, a papírijövedelem növekszik.

A reális, valódi teljesítmény- és hatékonyságnövekedést tükröző jövedelemnövekedés – vállalati kategóriában gondolkodva a nyereségnövekedés – nagymértékben az árszabályozás függvénye is. Az árképzés elvei kettősek. Egyrészt változatlanul él az a klasszikus megfogalmazás, hogy az árak a társadalmilag szükséges munkaráfordításokat tükrözzék, másrészt 1980 óta erősen hangsúlyos a nemzetközi ármércéhez való igazodás is. Ezek a követelmények a napi gyakorlat számára nincsenek a szabályozókban vagy a viták alapján a várható szabályozókban tisztán lefordítva. A társadalmilag szükséges ráfordítás a vállalat számára az önköltség+nyereség típusú árat jelenti. Az önköltség azonban – azon túl, hogy manipulálható – éppen az ártorzítások fonáságaival terhelt. A nyereségről korábban említettem, hogy nagymértékben elszámolási műveletek függvénye. A társadalmilag szükséges ráfordítások másik mércéje az önköltség mellett a kereslet-kínálat lehet, illetve ennek árszabályozó hatása. Ez az önszabályozás – jól ismert módon – hiányhelyzetben úgy működik, hogy inflálódást, értékarányoktól eltérő árarányokat gerjeszt. Miután a magyar gazdaság nagyon sok területén érvényesülnek hiánygazdálkodási jelenségek, a piacra alapuló érték/ár arányosítás torz.

Még nehezebb a nemzetközi piaci értékítélethez, az export- és importárhoz való igazodás. Azon túl, hogy a szabályozásban alkotott fő piac és hasonló kategóriák is bizonytalanok, maga az elv is vitatható. A nemzetközi értékítéletnek fel kell tételeznie azokat a gazdasági viszonyokat, amelyek hasonlíthatóvá teszik a terméket vagy a szolgáltatást, illetve ezek árait. Ez azonos ár-, bér- és termelékenységi struktúrát tételez fel vagy követel meg. E feltételezés enyhén szólva nem az élő gazdasági viszonyokat tükrözi. A hazai ipari alapanyag- és energiaárak – az első vertikum – talán nemzetközi szintűek, a bérek, a termelékenység és a kettő együttese már vitathatóan komparatív, de a termék-előállítás és -forgalmazás általános költségei óriásiak. Ez azt mutatja, hogy hazai körülmények között nemzetközi árat képezni csak voluntarista módon lehet és pedig export-, illetve importvesztés, azaz cserearányromlás árán. Ez pedig ellenkezik a külkereskedelmi politikával. Véleményem szerint az árképzés deklarált elvei nem felelnek meg a külgazdasági érdekeknek, gyakorlata pedig széteső és túlszabályozott. E kér-

dés részletesebb elemzése nélkül meg kell jegyeznem, hogy amíg a forint árfolyama más valutákhoz képest a piaci viszonyok mellett gazdaságpolitikai döntések függvénye is, addig irreális a nemzetközi mérce általánosítása. E téren az árfolyam-politika az utóbbi két évben sokkal realisabb és sikerebb, mint az árpolitika.

A jövedelem vagy konkrétan a vállalati nyereség szabályozását két összefüggésben értelmezem. Az első, hogy mennyi és hogyan képződjék a nyereség, a másik, hogy hogyan lehet ezt felhasználni. A nyereség nagyságára és előállítására vonatkozó megjegyzéseimet fenntartva szólni kell egy speciális érdekeltiségről. Aki a nyereségét akarja növelni, az csökkentse a ráfordítási költségeit – ez a gazdálkodás egyik arany szabálya. De hogyan érvényesíthető ez az elv, ha ma még száz forint bér kifizetése helyett kifizetnek inkább ezer forint anyagköltséget. A forint belső konvertibilitásáról van szó, amelynek megteremtése a gazdasági szabályozás nagy álma.

A pénzügyi szabályozás kedvelt és néha hatásos módszere a pénzek pántlikázása. Havasi Ferenc erről azt mondja: a két- vagy többféle forint létezését meg kell szüntetni. E törekvés nyomait a szabályozó rendszer mostani vitájában nem nagyon lehet észlelni. Félő, hogy a következő évek szabályozásaiban is napi gondot fog okozni a felhasználhatóság sokirányú korlátozottsága.

A jövedelem-, illetve a nyereségtermelés másik kérdése a mai vitákban igen hangsúlyos: a bérek és az eszközök terhei miként alakuljanak. A határozat erről azt mondja: növelni kell az élömunka felhasználásához kapcsolódó vállalati terheket, és relatíve csökkenteni kell az eszközökhöz kötődő adókat és elvonásokat. Maga a fogalmazás a bérek esetében egyértelmű, az eszközök esetében relatív megoldásról szól. A viták során ez a szövegvezetés láttatni engedte, hogy az eszközök terheinek relatív csökkentése számpéldaszerű próbaszámításokra ingerelte a szabályozások alkotóit. Konkrétan úgy értelmezték ezt a szerkezetváltást, hogy az eszközöket is terhekké kell sújtani, de ezek relatíve kisebb növekedést okozzanak a költségszerkezetben, mint a bérek teheremelkedése. Ez a közelítési mód számomra azt példázza, hogy a jó elveket a megfogalmazás finomságain keresztül akár meg is lehet fordítani. Nem valószínű, hogy az idézett elv azt a célt szolgálja, hogy az állami költségvetés bevételeinek növelését indokolják, a viták során azonban ez kerekedett ki belőle. Havasi Ferenc mechanizmus-konformnak nevezte az eszközlektési járulék megszüntetését. Ez az idézett elvekkel összhangban van. Nem világos azonban, hogy a tervezett vagyonadó – amely az eszközlektéssel azonos hatású – hogy illik a képbe. Bizonyára lehet olyan mértékű meg szabni, hogy a relatív eszközteher kisebb legyen a bértehernél, de ez számomra értelmezéscsavarás. Arról már nem is szólva, hogy a hazai bankkamatláb milyen terheket jelent, noha ez látszólag nem költségvetési kapcsolat, viszont a valóságban irreális eszközteher.

Visszatérve a forint belső konvertibilitására, ennek kétségkívül a legfontosabb eleme a keresetszabályozással függ össze. A személyi jövedelmekre fordítható pénzeszközökkel ma nem azért kell a vállalatnál takarékoskodni, mert kevés van belőlük, vagy mert a termelést nagyon megrágítaná a felesleges felhasználás, hanem azért, mert a bér- és keresetszabályozás több oldalról és olyan erősen korlátozott, hogy a gazdálkodók kénytelenek úgy tekinteni: a személyi jövedelemre, pontosabban annak növelésére fordítható eszközeik minden más körülménytől függetlenül végesek. Ez a viszonylagos

szegénység önmaga is tartalmaz kiskapukat. Néhány formában azért a nagyon szigorú bérszabályozás mellett is lehet személyijövedelem-növelést végrehajtani, sőt ezek a formák az utóbbi években új elemekkel gazdagodtak. Már a bérköltség terhére is lehet bizonyos esetekben úgy fizetni, hogy az a bérszínvonalat ne terhelje, de az igazi mutató a bérköltségen és a részesedési alapon kívüli forrásból fizetni személyi jövedelem növelését szolgáló összegeket. Ezek jó része még adózási kötelezettség alá sem esik, sőt az általános vállalati nyereségadó alapját mérsékli. Ezek a tények önmagukban vitathatóvá teszik a keresetszabályozás kemény feltételeit, szinte ingerelnek a kibúvókra. Arról már nem is szólok, hogy a lakossági pénzbevételek elég kis része származik bérből, már ami az elsődleges elosztást illeti.

Van aki tagadja, van aki bevallja, de mindenképpen tény, hogy a bér- és keresetszabályozás kemény korlátozottsága alapvetően a személyi fogyasztási árualap viszonylagos hiányával, a vásárlóerő és az árualap egyensúlyának fenntartási igényével áll kapcsolatban. Nem lenne helyes azt tanácsolni, hogy szüntessük meg az áruhiányt, és akkor nem kell vásárlóerő-kiáramlást fékező intézkedéseket hozni, mert ez az egyébként helyes elv csak hosszú távú megoldást jelent. Ha így vélekedünk, akkor elvetjük a gyors lépéseket, márpedig ezekre van szükség. A határozat azt mondja: a jelenlegi vállalati átlagbér-szabályozás szűnjön meg, a keresetek alakulása a nyereség nagyságától, vállalati döntéstől és a bért terhelő adóktól függjön. Havasi Ferenc hozzáteszi, hogy e téren már rövid időn belül áttörést kell elérni, bár ő is megjegyzi: csak ott lehet ezt tenni, ahol a gazdasági verseny, az ár- és a költségérzékenység gátat tud vetni a teljesítményekkel nem arányos keresetkiáramlásnak. A változtatási szándék tehát határozott, a feltételrendszer azonban nagyon általános és szélsőségesen értelmezhető, noha nem vitatható. Verseny, ár- és költségérzékenység részben és keményen az exportágazatokban van, hozzátevé, hogy az exporttámogatások függvényében. Ha ugyanis az exporttámogatások kompenzálhatják a költségnövekedést, akkor ezek az ágazatok sem költségérzékenyek.

Másrészről a belföldi piacon – és ez a magyar termelők nagyobb mozgástere – a tényleges verseny korlátozott, az ár- és költségérzékenység ennek hiányában adminisztratív eszközökkel teremthető meg. Ezekről az eszközökről pedig jól tudjuk, hogy csak átmenetiek és manipulálhatók, tehát a reálfolyamatoktól elszakadhatnak. A megoldás tehát nem tiszta, bár elvei jól ismertek. A szabályozók körüli viták elegánsan elkerülik a bonyolult feltételrendszert, és – gondolom, jobb híján – csak a keresetszabályozás technikáját érintik. Nagyon szimpatikus és reális az a megoldás, amely a keresetek, a személyi jövedelmek adójával operál. Én annak az elvnek vagyok a híve, hogy a személyi jövedelem ugyanolyan költségtenyező legyen, mint bármi más, vállalatot és egyént egyaránt terhelő adókkal. Nem tűnik azonban korrekt és praktikus megoldásnak, ha adót a költségekből – tehát nyereségadó-alapot csökkentő módon – és a nyereségből is kell fizetni. Úgy vélem, a költségek közt van helye az adónak, a nyereség csak a teljesítmények gyümölcse (kell, hogy legyen), és mint ilyen valamiféle prémium alapja.

További kérdés az adózás technikája. Bevett forma a személyi jövedelmek vagy azok forrásának progresszív adózása, nyugaton és keleten egyaránt szokásos. Sok érv szól mellette, de egy biztos következménye is van: akadályozza a kiugró, elfutó kereseteket. Ha igaz lehetne, hogy a kereset a teljesítmény hű tükré, akkor a progresszív adó a kiugró teljesítményt akadályozná. Ez a nyilván nemkívánatos hatás azonban

fennáll. A határozat úgy fogalmaz, hogy a teljesítménytöbblet járjon együtt arányosan nagyobb keresettel. Progresszív személyi és vállalati adózás esetén ez aligha lehetséges.

Még egy gondolat a keresetszabályozásról! A gazdaságirányítás fejlesztésének Havasi Ferenc által deklarált elve, hogy az ipar- és nagyvállalat-centrikus (legyen). Nekem, aki éppen ebben a szférában dolgozom, régen várt mondatok ezek. Eddig ugyanis – igaz, hogy nem elveiben, csak gyakorlatában – a szabályozás az ipar és különösen a nagyvállalatok számára kedvezőtlenebb volt, mint más ágazatok vagy szervezetek számára. Ez a helyzet is differenciált, mert voltak és vannak iparágak, amelyek időről időre vagy akár tartósan is preferáltak. Ezzel együtt az ipar – ezen belül is az iparvállalatok és a nagyvállalatok – a teherviselő ágazatok voltak, és ez már deklarált gazdaságpolitikai elv volt. Az ipar és a nagyvállalatok eddig elsősorban a keresetszabályozásban szenvedtek hátrányt, és ezzel együtt az ipari dolgozók is. A nagyipar személyi állománya súlyos veszteségeket szenvedett, a legértékesebb eszközállomány kihasználása igen alacsony lett, noha az elvándorlás sok egészséges folyamatot is gerjesztett. Az élőmunkával való takarékoság az iparban nem jelszó, a normák kemények, és bár a heti munkaidő csak 40 óra, mégis ennél sokkal többet kell a gyárban tölteni. Akik azt kérdezik, hogyan lehet a feszes normákat 125%-ra teljesíteni, nem árulnak el mást, minthogy járhatlanok az iparban, a szociológiában és a lélektanban.

Félő azonban, hogy a szabályozás ipar- és nagyvállalat-centrikus volta csak elv. A vitákban nem találkozhattam olyan érvekkel, tényekkel, jelenségekkel, amelyek speciálisan az ipar érdekeit tükrözték volna. Ha az iparpártiság azt jelenti, hogy a szabályozók nem lesznek hátrányosak az iparvállalatokra, azonos lehetőségeket biztosítanak számukra, mint a népgazdaság többi ágazatának vagy gazdasági formációinak, nos már ez is előrelépés. Úgy gondolom azonban, hogy valamit pártolni, az több mint az egyenlő esélyek elve.

A vállalati jövedelemszabályozás fejlesztése sok fontos és hasznos elvet rögzít. Félő azonban, hogy ezek a konkrét szabályalkotásban csak töredékesen, részlegesen vagy torzultan jelennek meg. Az elvek, amelyekről szó esik, régóta ismertek, és tudományos vitákban forrtak ki. A megvalósítás érdekében végzett munka azonban a dolgok rendje szerint gyakorlati gazdaságpolitikusok feladata, akiket – úgy tűnik – erő- és érdekvizonyok befolyásolnak, munkahelyük gazdasági pártállásukat és véleményüket is meg szabja. Ez természetes, de magában hordja annak kétségtelen veszélyét, hogy az elveket hivataluk nézetei szerint adaptálják. Ezek a hivatali nézetek azonban ritkán fordulnak szembe korábbi álláspontjukkal, sőt ritkán térnek el azoktól. Így aztán éppen azoknak kell az új elveket valósággá változtatni, akik a régiek bajnokai és ideológusai voltak. Meglehetősen nehéz annak a vagyonadó mellett szólni, aki az eszközleltári járulék eltörlését magyarázta. Nehéz annak az átlagbérszabályozást megszüntetni, aki mindig is kiállt mellette.

A szabályozó rendszerrel kapcsolatos mostani viták centruma – így elsősorban a jövedelemszabályozóké – pénzkategóriák. Ez a vita sem fordít elég figyelmet arra, hogy mit tükrözzenek a pénzmozgások. A pénzügyi megoldások nem járnak szükségképpen együtt, változtatlanul a gazdasági egyensúlyt tekintik mércének. E két szemléletet úgy is lehet jellemezni, hogy az első a reálfolyamatok befolyásolását célozza, a második a pénzügyi tükörképet igazítja. Nem is kell mondanom, hogy az első a fontosabb. A gazdaság teljesítőképességét kell növelni, az értékképző képességet, és ha jó a

mechanizmus, akkor ezzel együtt a jövedelemtermelő képesség is nő. Ha azonban a pénzügyi szabályozás elveit követjük, figyelmünk a reálfolyamatokról az értékfolyamatokra terelődik, és ez kevésbé hatékony megoldásokat sugall.

A magyar gazdaság nagy problémája az exportképesség alacsony színvonala. Ezen a gondon az exporttámogatás mint pénzügyi megoldás látszólag segít, a valóságban azonban torzítja a valódi teljesítménynövelés igényét. A pénzügyi megoldások állami, népgazdasági szinten is alkalmasak arra — miként a vállalatoknál ez nyilvánvaló —, hogy a gondok megoldását elnapolják. Példa erre a külkereskedelmi egyensúly, amelyet pénzügyi módszerek segítségével rendbe lehet hozni, ki lehet találni a transzfer dollárt is, de a cserearányok változatlanul romlanak, az eladósodás relációja tolódhat jobbról balra, ha a tényleges expanzió hiányzik.

Irányítsuk figyelmünket a reálfolyamatokra! Az eszközök jobb kihasználása, a dolgozók munkahatékonyságának növelése, a keményebb és konzekvensebb anyagi érdekek, a piaci megméretés és helytállás kicsikarása a cél. Ezt alapvetően a vállalati szférában kell megteremteni. Ennek feltétele a fejlődés, a nagyobb teljesítmények elérése és honorálása. Ezt kell szolgálnia a jövedelemszabályozásnak, és ha így lesz, akkor a költségvetés sem járhat rosszul.

VÁLLALATI KERESETSZABÁLYOZÁS

A gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztésével a gazdálkodás feltételeinek olyan változtatása szükséges, hogy az eddiginél nagyobb, kiteljesedettebb szerepe legyen a piaci tényezőknek; a gazdálkodás tényezőinek összehangolt, kombinatív felhasználása lehetővé, illetve szükségszerűvé váljon; a vállalati önállóság a gazdálkodás stratégiájában és taktikájában növekedjék; a központi irányítás az alapvető egyensúlyi és gazdaságpolitikai követelmények érvényesítését biztosítsa. Ezek megvalósítását az irányítási rendszer egyes elemeinek összehangolt fejlesztése és működése biztosítja. Ezek közül csak egy, de az egyéni és a kollektív érdekeltség szempontjából legfontosabb a kereset-szabályozás.

Hosszú évek óta vita folyik a keresetszabályozásról általában és konkrétan az egyes megoldási formákról. A viták eredményeként a gazdaságirányítás jelenlegi továbbfejlesztése kapcsán a témát érintő legfontosabb kérdésekben a következő álláspont alakult ki.

— A keresetszabályozásra, az állam és a gazdálkodó egységek közötti érdekeltség tervszerű befolyásolására a továbbiakban is szükség van. Vannak olyan vélemények, hogy bármiféle keresetszabályozás (vagy bérszabályozás) gátolja a vállalatok ésszerű bér-gazdálkodását, akadályozza a vállalati vezetőköt abban, hogy az egyik nagyon fontos termelési tényezőt, a munkát célszerűen használják fel. Azon nem lehet vitatkozni, hogy mindenfajta központi szabályozás bizonyos értelemben beavatkozás a gazdálkodás folyamatában. Sőt, azt is el kell ismerni, hogy mivel e szabályozások általában normatívák, az egyes gazdálkodó egységek hatásukat eltérő módon érzékelhetik, tevékenységükre különbözőképpen gyakorolnak befolyást.

Éppen ez utóbbi helyzetből adódóan szükségszerű is, hogy a gazdálkodó egységek számára meghatározzuk azokat a feltételeket, amelyek alapján a munkaerőt hasznosíthatják, a bérezésre fordítható eszközeiket felhasználhatják. E feltételekkel a gazdaságirányítás valójában a követelményeket határozza meg. Természetes, hogy a gazdasági egységek helyzete egy adott időszakban (sok tényezőtől függően) eltérő, s ezért a szabályozás által támasztott követelmények lazább vagy keményebb feltételeket szabnak számukra. A vállalati körre bevezetendő keresetszabályozásnál célunk volt, hogy a követelmények lényegében gazdaságpolitikai célként, a szabályozás egészével összhangban fogalmazódjanak meg. Ez azt jelenti, hogy a keresetszabályozásban is a nyereség-érdekeltség kerüljön a vállalati érdekeltség centrumába. Ezzel szoros összhang jön létre a jövedelem- és árszabályozással, továbbá erősödik a szabályozás ösztönző jellege.

— A keresetszabályozás tartalmának és módszerének kialakításánál abból indulunk

*Az Állami Bér- és Munkaügyi Hivatal elnöke.

ki, hogy a gazdaság nem homogén gazdálkodó egységek halmaza. Éppen a versenyhelyzet, a piaci és az árfeltételek szempontjából nem az, ami pedig a nyereségérdekeltség érvényesülési körét befolyásolja. Ezért két nagy csoportra oszthatók a gazdálkodó szervezetek (intézmények): a versenyszférába tartozó, ún. kompetitív ágazatok csoportjára és a nem versenyszférába tartozó, nem vagy korlátozott nyereségérdekeltségű ágazatok csoportjára. Természetes, hogy e két csoport keresetszabályozása eltérő. Az elmondottak szerint azonos követelményt támasztó, a jövedelem- és árszabályozással szoros összhangban levő keresetszabályozást kell a versenyszférában alkalmazni. A nem versenyszférában pedig az eddigiekben is alkalmazott, központilag meghatározott, adómentes béremelési lehetőséget biztosító szabályozást kell folytatni. (Ezt rossz szóhasználatnál „központi bérszabályozásnak” nevezzük, ugyanis mindenfajta szabályozás *központi*.)

– A gazdaságirányítás továbbfejlesztése során alapkérdés, hogy a munkaerővel való ésszerű gazdálkodásra készítsük a vállalatokat. Ennek egyik feltétele, hogy a munkaerő a vállalat számára érzékelhető, érzékeny költségtényező legyen. Ezért a központosított tiszta jövedelmi elemek átcsoportosításával (illetve új elemek bevezetése mellett) a vállalatok részére drágul a munkaerő. 1985-től 10%-os illetményadót kell fizetni a munkabérek tömege után a vállalati érdekeltségi alap terhére. Vita volt azon, hogy nem lenne-e célszerűbb ezt közvetlenül a költségek terhére elszámoltatni. Végül is a döntést az motiválta, hogy e megoldásnak kisebb az inflációs hatása, az illetményadó nem jelenik meg közvetlen árkalkulációs tételként.

A munkaerő drágításaként szóba került a város- és községfejlesztési hozzájárulás bérarányos fizetésének célszerűsége is. Az már ma eldőlt, hogy 1985-től ezt nem lehet bevezetni, mivel a munkaigényes ágazatok részére a két tényező együttes belépése elviselhetetlen terhet jelentene. A későbbi megvalósításhoz szükséges az 1985. év tapasztalatainak feldolgozása.

A jövedelemszabályozás adott keretei között a munkaerő drágítása módot ad arra, hogy a versenyszféra területén a keresetszabályozás mai merevségét oldjuk, nagyobb mozgási lehetőséget adva a vállalatoknak. Ennek lehetőségét az elmúlt két évben kísérleti céllal alkalmazott rugalmas keresetszabályozási formák tapasztalatai is alátámasztották.

– A népgazdaság alapvető egyensúlyi követelményei céljából szükséges, hogy – más tényezők mellett – az 1985-től működő keresetszabályozás is járuljon hozzá a vásárlóerő tervszerű keretek között tartásához. Erről az ösztönzési célok előtérbe kerülésével sem mondhatunk le. Arra viszont számítanunk kell, hogy ezen összefüggés tágabb határok között és dinamikus egyensúlyt biztosítva fog érvényesülni. E kérdésnek a gazdálkodó egységeknél úgy kell megjelennie egyrészt, hogy magasabb teljesítményhez nagyobb keresetek tartozzanak, másrészt, hogy a bérek, elsősorban a bérek tömegének növekedése teljesítménynövekedéssel fedezett legyen.

Az 1985-től érvényes keresetszabályozási formák lényegi vonásai

Nem kívánok részletkérdésekkel foglalkozni, s ezentúl zömében az iparra jellemző kérdéseket helyezem előtérbe. Mégis szükségesnek ítélek egy áttekintést a gazdaság egészé-

ről. Ennek oka az, hogy a köznapi vitákban a keresetszabályozást leszűkítik csak a vállalati és ipari szövetkezetek területére. A keresetszabályozási formák és azok tartalma tekintetében a gazdaság a következő részekre bontható (1983):

	Munkavállalók száma, 1000 fő	Kifizetett bérek (munkabér-kiegészítés nélkül), milliárd Ft
1. Vállalati keresetszabályozás	2950	167
2. Mezőgazdasági keresetszabályozás	850	43
3. Kisvállalatok és kissovetkezetek keretszabályozása	26	1,5
4. Költségvetési szervek és intézmények keretszabályozása	940	55
Összesen	4766	266,5

Az 1. csoportba tartozik az ipar, az építőipar, a közlekedés, a hírközlés, a kereskedelem és a szolgáltatási szféra nagy része, a 3. pont és néhány élelmiszer-ipari szakágazat kivételével. A 2. csoportba tartoznak a nagyüzemi mezőgazdasági üzemek és az élelmiszeripar egyes szakágazatai, 1985-től az erdőgazdasági üzemek is. A 3. csoportba a szabályozás által körülhatárolt kisméretű állami és szövetkezeti szervezetek tartoznak. A 4. csoport tartalmazza az államigazgatási szervek, azok intézményei és a költségvetési szervezetek (egészségügy, oktatás stb.) létszám- és béradatait.

A teljes áttekintéshez hozzátartozik még két terület: az egyik a szocialista szektor részét képező, de az egyéni jövedelemszerzés lehetőségét biztosító háztáji tevékenység, szövetkezeti szakcsoportok és a vállalati gazdasági munkaközösségek. A másik az egyéni vagy társasági formában működő magánszektor. Ez utóbbi két csoportban a jövedelmek szabályozása nem a keresetszabályozás révén valósul meg, hanem a jövedelem-szabályozásban, a jövedelmek közvetlen adóztatása útján. E két csoport összes jövedelme 1983-ban 27,1 milliárd Ft volt, a munkajövedelmek 8%-a. A továbbiakban kizárólag a vállalati körben (1. csoport) alkalmazandó keresetszabályozásról beszélünk.

Vállalati keresetszabályozás. A versenyszférában általánosan bevezetésre kerülő *keretszint-szabályozás* lényegében különbözik minden eddigi bérszabályozási megoldástól. Sávós, enyhén progresszív adótábla alapján adóztatja a vállalatot az egyéni keresetek színvonala alapján. Az adót a vállalatnak az egységes érdekeltségi alapja terhére kell fizetnie, nem tesz különbséget a bérek és a keresetek egyéb elemei között az adó szempontjából. Mindezekből következően melyek tehát a lényegi eltérések az eddigi szabályozásokkal szemben?

Az első és legfontosabb eltérés, hogy az elmúlt évtizedekben a központi előírások a vállalatok *adómentes* bérfejlesztésének feltételeit határozták meg. Ezek a feltételek valamilyen módon számított mutatók voltak, amelyekkel a vállalatok teljesítményének *változását* fejezték ki. Vagyis, ha az adott mutató által mért teljesítmény emelkedett, annak megfelelően — előírt koefficiensek szerint — lehetett a vállalati átlagbéreket vagy bértömeget is emelni. E szabályozási módok a maguk idején hasznosak voltak, hiszen a gazdaság lendületes növekedésének időszakában alakultak ki. A bértömeg-szabályozás, ha kismértékben is, de ösztönözte a vállalatokat a felesleges létszámtól való

megszabadulásra. Idővel aztán az ésszerű gazdálkodást korlátozta a bérek, az érdekelt-ség oldaláról a növekedési kényszer, az ún. növekményérdekeltség. Általában ismertek azok az anomáliák, amelyek a hatékony és nem hatékony, a jó és rossz munkaerő-gazdálkodást folytató vállalatok bérezési lehetőségeiben voltak. 1983-tól a kereset-szabályozásban mérséklődött a növekményérdekeltség szerepe, és előtérbe került a jö-vedelmezőség színvonalát elismerő adómentes bérezési lehetőség. De még mindig fenn-állott az elkülönültség a nyereségérdekeltség és a bérérdekeltség között.

Az 1985-től bevezetendő keresetszabályozásban nincs „ingyenes” béremelésre lehe-tőség. Minden kifizetett bért, kereseti elemet *adó terhel*. Az eddigiekkel szemben tehát magasabb bért fizetni, vagy bért emelni az a gazdálkodó egység tud, amely a nyereségé-ben megteremti a keresetek után fizetendő adó fedezetét. Így nincs külön mutató-szám, egységes az érdekelttség: nyereségérdekeltség.

A két éve folyó kísérletek tapasztalata alapján a keresetek színvonala után az adót nem a vállalati átlagkereset alapján, hanem az *egyénenként* kialakult éves kereset alap-ján kell fizetni. Ezzel elkerülhető, hogy az átlagot befolyásoló létszámstruktúra válto-zása előnyösen vagy hátrányosan érintse a vállalatot, illetve hogy a létszám-összetétel változtatásával a vállalatok manipuláljanak. Valójában megszűnt a direkt növekményér-dekeltség azzal, hogy minden vállalatnak — az átlagos nyereségszint alatt dolgozóknak különösen — érdeke a nyereség emelése, hiszen ez ad módot nagyobb béremelésekre és több fejlesztésre.

A keresetszint-szabályozás is tehát egy *teljesítménykövetelményt támasztó megol-dás*. A teljesítménykövetelmény közvetlenül a nyereségre vonatkozik, mivel az a forrá-sa a bérek adójának. Hozzá kell tenni, hogy nagyon kemény teljesítménykövetelményt támaszt ez a rendszer azért, hogy a keresetek színvonala után az adót minden évben ki kell fizetni. Vagyis nincs garantált bázis.

Talán éppen ez az egyik olyan kérdés, amire hangsúlyozottan fel kell hívni a válla-lati vezetők figyelmét. A kísérletek nem adtak ehhez elég jó tapasztalatokat. Zömében ugyanis azok a vállalatok vettek részt a kísérletben, amelyeknél az adóviselés feltételei folyamatosan megvoltak. Márpedig általánosabban alkalmazva ezt a módszert elő-fordulhat, hogy a vállalatok egy része az elért kereseti színvonalat nem tudja a nyere-ségből adóval fedezni. Ilyen helyzet a korábbi keresetszabályozási formáknál gyakorla-tilag szinte nem állhatott elő (bár az elvi lehetősége fennállott).

Mit tehet a vállalat? Mindenekelőtt a legfontosabb ésszerű bér-gazdálkodással meg-előzni az említett állapot bekövetkezését. Ennek egyik módja az, hogy különös figyel-met fordít az alapbér és a kereset mozgó része szerinti ösztönzésre. Vigyáznia kell ar-ra, hogy csak jövőbeli kilátásai függvényében kötelezze el magát az alapbérek színvo-nala tekintetében. A vállalati lehetőségektől függően egy másik megoldás, hogy gondot fordít a vállalat az érdekelt-ségi alap tartálékolására. Gondol arra, hogy szűkösebb idők-ben is legyen a szükséges bérnek adófedezete.

Mi van akkor, ha már láthatóan bekövetkezhet az a helyzet, hogy a vállalat adott évi nyeresége alapján nem képes az elmúlt évi kereseti szint adóját kifizetni? Rákény-szerűl a keresetek mozgó részeinek csökkentésére és/vagy a foglalkoztatottak létszámá-nak csökkentésére. Ez a szabályozási forma tehát önmagában hordja a racionális mun-kaerő-gazdálkodásban való érdekelt-séget. Erre a vállalatoknak a munka jó szervezésé-vel, a besorolások, minősítések, normák állandó karbantartásával fel kell készülniük.

De fel kell készíteni erre a vállalati dolgozókat is. A kollektív szerződések megkötésekor, módosításakor legyen téma az adott évi teljesítmény és a bérezési, foglalkoztatási lehetőség. Csak így lehet elkerülni, hogy a konfliktushelyzet robbanásszerűen következzen be.

Lényeges eltérés az előző évek szabályozásától az is, hogy a vállalatnak a nyereség felhasználásánál jelentős súllyal figyelemmel kell lenni a bérezésre is. (Eddig is volt az adómentes béremelésen belül adózott béremelésre lehetőség, de ennek súlya kicsi volt.) Az eddiginél jobban összekapcsolódik a fejlesztés és a bérezés kérdése. Meg kell gondolni, milyen mértékben érdemes munkaerővel megoldani egy-egy feladatot, és mikor hasznosabb – a kollektíva érdekében is – fejlesztéssel kiváltani a munkaerőt.

A nagyon erős bérérdekeltség körülményei között – ami jelenleg vállalatainknál tapasztalható – megvan a veszélye, hogy szükséges fejlesztéseket elhalasztanak azért, hogy a magasabb bérszínvonal adóját a nyereségből fedezni tudják. Ez a vállalati gazdasági vezetés és a kollektíva közös felelőssége. Ismét a kollektív szerződésre utalok. Az öt évre meghatározott, évenként módosított kollektív szerződések lehetőséget adnak arra, hogy a vállalaton belüli érdekek egyeztetése alapján találják meg a távlati és napi célok megoldását, kijelölését. Mindig tudatában kell lenni, hogy az elhalasztott fejlesztés rovására megvalósított béremelés terhét a későbbi években éppen a fejlesztés elmaradása miatt nem fogja elviselni a vállalat.

Természetes módon vetődik fel az a kérdés, hogy a bérfejlesztés ilyen közvetlen összekapcsolása a nyereséggel nem jelent-e veszélyes *inflációs* nyomást. Minden gazdaságban minden béremelés inflációs nyomást fejt ki. Az igaz, hogy a keresetszabályozásnak ez a módja inspirálja a vállalatokat a magasabb nyereség elérésére, és ha ezt a nyereséget a vállalatok az árak emelése révén el tudják érni, akkor inflációs nyomást vált ki. Az árak emelésének azonban szükséges, hogy piaci korlátai is legyenek. Csak ilyen közegben képes ez a szabályozási forma az érdekeltségi viszonyokra úgy hatni, hogy a jobb munka, a jobb minőség, a hatékonyság emelése lesz a többletnyereség forrása.

A gazdaságirányítási rendszer fejlesztése 1985-től fokozatosan valósul meg. Néhány fontos elemében – a versenyhelyzet javítása, a piaci viszonyok jobb kibontakoztatása, az ezekhez illeszkedő ármechanizmus-kialakítás, a személyi jövedelemadó bevezetése – 2-3 éves távlatban alakulnak ki a keresetszint-szabályozás általános alkalmazásához megfelelő körülmények.

És itt elérkeztünk egy nagyon lényeges kérdéshez. A vállalatok egy része különböző okok miatt (monopolhelyzet, árviszonyok, fejlesztési elkötelezettség stb.) 1985. január 1-én nincs abban a helyzetben, hogy „fogadni tudja” az új típusú szabályozást. Mit csináljunk addig, amíg a gazdaságirányítás és szabályozás tervezett változása fokozatosan megvalósul, hogyan vezessük be a kellő érdekeltséget támaztó és teljesítményt ösztönző keresetszabályozást? Alapállásunk, hogy a versenyszféra lehető legszélesebb körében a keresetszint-szabályozást kell már 1985-től alkalmazni. Ennek lehetőségét egy-egy szakágazatban a jövedelemszabályozáson belüli egy-egy adótípus mérséklésével vagy elengedésével is elősegítjük átmenetileg.

Az is fontos és következetes elv, hogy a különböző keresetszabályozási formákba ágazatokat vagy szakágazatokat (tehát nem vállalatokat) sorolunk be. Gyakorlatilag az egész versenyszféra szakágazatait keresetszint-szabályozásba soroljuk. Kétirányú kivételt teszünk. Ez nem is kivétel, inkább a sajátosságok figyelembevétele, illetve az

említett gazdasági környezet megítélése. Egyik: vannak olyan szakágazatok, ahol az árfeltételek ma még nem alkalmasak arra, hogy keresetszint-szabályozást alkalmazzunk. Pontosabban, a bérek emelése monopolhelyzet, piaci korlát hiánya stb. miatt áthárítható az árba. Ilyen pl. a gépi berendezések technológiai szerelése, a villamosipari gépek, készülékek javítása, a külkereskedelem. Ezekben a szakágazatokban olyan keresetszabályozást alkalmazzunk, amelyben ugyancsak adót kell fizetni a bérek után, de itt a keresetek *növekményét* adóztatjuk. Az adóskála progresszivitása jóval kisebb lesz, mint az eddigieké volt.

Van a szakágazatnak egy másik csoportja, amelybe tartozó vállalatok többségének gazdasági körülményei olyanok, hogy képtelenek a mai feltételek mellett bármilyen adóviselő képességhez kötött bérszabályozási formában működni. Ezeknél a szakágazatoknál *hagyományos központi szabályozási formát* alkalmazzunk. De mindazon vállalatoknak, amelyek önként vállalják a szintszabályozást vagy az említett bérnövekmény adóztatását, azt lehetővé tesszük. Ilyen szakágazatok pl. a vaskohászat, gyapjúipar, pamutipar, selyemipar.

Végül e két szélső esetet képviselő szakágazatok kiemelése után a versenyszféra többi része a keresetszint-szabályozásba kerül besorolásra. Egy átmeneti időszakra lehetővé tesszük, hogy az ide került vállalatok választhassák a bérek növekményének adózási formáját, vagy ha azt sem bírják, ún. szigorított – évi 2%-os – mértékű központi szabályozást. Ez utóbbi egy évi átlagos 6-7%-os béremelkedés esetén nagyon kemény lemaradást jelent a bérezésben. Ezért azt várjuk, hogy a vállalatok a termelés, tevékenységük során mindent elkövetnek, hogy kitermeljék az ennél magasabb béremelés adófedezetét.

Hangsúlyozni kell, hogy a cél a keresetszint-szabályozás általános alkalmazása. A gazdaságirányítás rendjének fokozatos kialakulása miatt lehetőség lesz a keresetszabályozásban is a fokozatosság érvényesítésére. Ezért minden, a versenyszférába tartozó ágazat vagy vállalat csak 2-3 évig gazdálkodhat az előzőekben említett szabályozási formák alapján. Ez alatt az idő alatt fel kell készülni a keresetszint-szabályozás alkalmazására. Ez elsősorban a termelési, hatékonyságbeli feltételek megteremtését jelenti.

Az átmeneti időszakban működő szabályozási formákat és lehetőségeket az előzőekben tárgyaltuk. Most az átmenet kérdését abból a szempontból mutatjuk be, hogy mit jelent (jelenthet) egy-egy vállalat bérgazdálkodásában az, hogy egyik évről a másikra egy teljesen új típusú szabályozást alkalmaz. Tehát milyen helyzetbe kerülhetnek a vállalatok a bérszínvonal-szabályozásra való áttérést követően. Azokat az eseteket most zárjuk ki, hogy vannak olyan vállalatok, amelyek különböző okok miatt (pl. fejlesztési elkötelezettség, monopol ár, veszteség stb.) nem alkalmazhatják a színvonal-szabályozást. Ezekre vonatkozóan adják a megoldást az ismertetett, általánostól eltérő szabályozási lehetőségek.

Valójában azokról a vállalatokról van szó, amelyek nyereségviszonyai kedvezőek, és az új szabályozási forma szerint alakítják bérgazdálkodásukat. Tekintettel arra, hogy a keresetek színvonala után kell az adót fizetni, a vállalatok érdekeltségi alapjától függően, egyik napról a másikra jelentős kereseti arányváltozások jöhetnek (jönnek is!) létre. A legkülönbözőbb esetekkel fogunk találkozni. Lesz olyan, hogy eddig keresetben kedvezőtlenebb helyzetben levő vállalat megelőz más vállalatokat, vagy a már elért kereseti szint megtartása okoz gondot. Mindez helyes, ezt az átalakulást akarjuk, tehát azt, hogy a vállalati eredmény hatással legyen a keresetekre.

Ezekre a jelentős arányváltozásokra vállalatokon, szakmákon és területeken belül egyaránt fel kell készülni. Ez valószínűleg a munkaerő-mobilitást is növelni fogja. Kihat majd a jó szakemberek kiemelt anyagi megbecsülésére (mert a szabályozás keretei között erre lehetőség lesz). Gondot okoz viszont a vásárlóerő és az áralap egyensúlya szempontjából, hogy kizárólag a szabályozás módjának megváltozása ad lehetőséget a bérek, keresetek jelentős emelésére. Ha ez teljesítménynövelés nélkül következik be, akkor veszélyt jelent az említett egyensúlyra. Az elmúlt két év kísérleti keresetszabályozási tapasztalatai azt mutatják, hogy a vállalatok nem egyértelműen nyújtanak minden esetben a többletbéért arányosan nagyobb teljesítményt is. Sokszor az átváltás előnyeit egyszerűen bérszínvonal-javításra, munkaerő-megszerzésre, bérpozíció javítására használják teljesítményfedezet nélkül.

Mindezekből adódóan célszerű és szükségszerű, hogy az átváltásból adódó előny ne lökésszerűen jelentkezzen a vállalatoknál és a gazdaságban, továbbá, hogy ezt a lehetőséget is a jobb és több teljesítmény érdekében hasznosítsuk. Ez az átváltási előny feltételezésünk szerint mintegy két év alatt „elkopik”. Ez alatt a két év alatt viszont a szabályozásba egy olyan kiegészítő elemet kell beépíteni, amely drágítja azt a bértöbbletet, ami mögött nincs megfelelő teljesítménynövekedés. Ezt azáltal lehet elérni, hogy a bértömeg növekedésének arányosnak kell lennie a hozzáadott érték növekedésével (úgy tervezzük, hogy 3%-ig a bértömeg „büntetlenül” emelkedhet). Amennyiben a bértömeg jobban emelkedik, mint a hozzáadott érték, úgy a növekedési különbség bérösszegére 1985-ben 150%, 1986-ban 75% többletadót fizet a vállalat.

Sokan ezt „fékként” fogják fel, illetve magyarázzák, pedig nem az, hiszen nem tilt, hanem drágít. Amelyik vállalatnak pénze van, vállalhatja. Más oldalról: semmi akadálya a 10-12%-os bértömeg-emelkedésnek, ha a teljesítményt is növelik a vállalatok. Mindezek mellett ez ösztönöz az ésszerű létszámgazdálkodásra.

Természetesen nem elégséges, nem lehet az ésszerű gazdálkodást általában, de még a bérgazdálkodást sem kizárólag a keresetszabályozástól várni, attól számon kérni. A vállalatok vezetőinek kell a szabályozás feltételei, lehetőségei és a vállalati adottságok, körülmények figyelembevételével racionálisan gazdálkodni. Éppen ennek az igényét fejezi ki a vállalati vezetők érdekeltségi rendszerében az, hogy nem racionális bérgazdálkodás esetén is megvonható vagy csökkenthető a vezetők prémiuma. Bármilyen szabályozás erejét veszíti, ha azok, akiknek ezek szerint kell dolgozniuk, kiskapukat keresnek, ha a kivételeket kérik, ha nem a vállalati teljesítmény növelésével, hanem a jogszabályok útvesztőiben keresik az „ösztönzés” lehetőségét. Szükséges, hogy az új típusú szabályozás lényegét, a vállalat lehetőségeit (ma és évek múlva) az egész vállalati vezető kollektíva megismerje. Csak úgy tudnak mozgósítani, csak úgy tudják a célszerű belső ösztönzést, teljesítménykövetelmény-rendszert kialakítani.

POLONKAI JÁNOS*

A BÉR- ÉS KERESETSZABÁLYOZÁS VÁLLALATI SZEMMEL

Nincs még egy téma, amit olyan általános és lankadatlan érdeklődés kísérne a társadalom minden rétegében, mint a bérszabályozás. 1968-ban, az új gazdaságirányítási rendszer bevezetése során ez az érdeklődés érthetően felerősödött, mert a korábbi rendszerhez képest megnőtt a lehetősége annak, hogy a vállalatok saját gazdasági eredményük fokozásával növeljék dolgozóik bérét.

Visszatekintve a reform bevezetésének időszakára, utólag úgy tűnik, hogy a vállalati vezetőkben és a munkavállalókban egyaránt talán túlzottan nagy remények ébredtek a bérek növelési lehetőségeit illetően, és ezek a későbbi évek folyamán nem voltak realizálhatók. Ez csak részben írható a bérszabályozás kiforratlan rendszerének számlájára. Legalább ilyen mértékben közrejátszottak benne a magyar gazdaság általános fejlődési problémái, valamint az olajválsággal kiélezett világgazdasági dekonjunktúra. Ezt azért szükséges előljáróban megemlíteni, mert nem szeretnék a bérszabályozás kritikus elemzése során olyan illúziót kelteni, mintha a bérek megalapozott, stabil növelési lehetősége kizárólagosan (vagy akár meghatározó mértékben) a bérszabályozás rendszerétől függne. Mindamellett – véleményem szerint – a gazdasági feladatok megoldásában az eddigieknél nagyobb szerepet kell kapnia a kereseteken keresztül való ösztönzésnek mint olyan eszköznek, ami leginkább képes az emberben rejlő alkotó erő kibontakoztatására, a tartalékok hasznosítására.

Visszapillantás az 1968-as reform célkitűzésére

Az indulási időszak tapasztalatai. A gazdaság minden szférájában kiterjedő reform a jövedelem elosztására vonatkozólag a következő főbb változásokat irányozta elő:

- az egyéni jövedelem jobban függjön a munka társadalmi hasznosságától (a vállalati nyereségérdekeltség összekapcsolása a bérezéssel),
- az egyéni életszínvonal alakításában részt vevő tényezők között arányaiban csökkenjen a közvetett juttatás (beleértve a dotációkat) és növekedjen a személyi jövedelem szerepe,
- fokozódjon a béren keresztüli ösztönzés.

A felsorolt elvek érvényesítése a vállalati bérszabályozás rendszerében a következő alapvető változást okozta. Megszűnt az iparban általában a vállalati bértervek felügyeleti jóváhagyása, helyébe lépett a bérfejlesztés lehetőségének a vállalati teljesítményhez, eredményhez való kapcsolása. Az átállási problémák csökkentése miatt hosszú időn

*A Ganz Villamossági Művek gazdasági igazgatója.

keresztül érvényben maradt az a kedvezmény, hogy meghatározott bérfejlesztési szálalékgig a vállalatok eredményüktől függetlenül adómentesen növelhették a béreket. Ez az intézkedés amennyire indokolt volt a bevezetés első néhány évében, annyira kedvezőtlen hatást fejtett ki a későbbiekben, tompította a teljesítmény fokozására vonatkozó ösztönzést.

Szabaddá vált a vállalatok létszám-gazdálkodása, megszűnt a létszámterv hatósági jóváhagyása, helyébe a közvetett irányításnak megfelelő „ráhatás” lépett. Egyik ilyen közvetett irányítási módszer a bérfejlesztés lehetőségeinek összekapcsolása a létszám-csökkentés mértékével.

Vállalati döntési hatáskörbe került az anyagi ösztönzés célját szolgáló különféle források (béralap, R alap) kezelése, a velük való gazdálkodás. Ezáltal a vállalatok gazdasági és társadalmi szervei korlátozott körben lehetőséget kaptak arra, hogy a közvetett juttatások anyagi eszközeinek egy részét áttereljék a közvetlen ösztönzésre.

A reform bevezetésekor lefektetett elvek – immár 18 év távlatából visszatekintve is – helyesnek bizonyultak. Megpezsduült a gazdasági élet, a vállalatok vezetői és a kollektívák társadalmi képviselői rákényszerültek arra, hogy a maguk sorsát befolyásoló körülményekkel számoljanak, és kialakítsák önálló elképzeléseiket a vállalat jövőjének kedvező befolyásolására. Sajnos az országos méretű lelkesedés közepette viszonylag kevés olyan gyakorlatilag jól hasznosítható módszer került kialakításra, amely segítette volna a jó elvek minél gyorsabb és zökkenőmentesebb alkalmazását. Így viszonylag hosszú időn keresztül a vállalatok többsége elhanyagolta a tervezést (különösen a hosszú távú stratégiai tervezést), mert a tervutasításos rendszerben szinte megcsömörlöttek a sok papírtól, amely a tervezésnek akkoriban velejárója volt. Ezt előmozdította az is, hogy a gazdasági szabályzók és köztük a különösen nagy figyelemmel kísért kereset-szabályozási rendelkezések igen sűrűn, szinte évente változtak, ami igen sok vállalatnál a tervezés elbizonytalanodását, szerepének csökkenését eredményezte. Túl sok szó esett ebben a kezdeti szakaszban a tervutasításos rendszer hibáiról, de a kritika mellett kevés szó esett arról, hogy a közvetett irányítás rendszerében mit hogyan kell tenni, hogy a gazdaság dinamikusan fejlődjön, a hatékonyság javuljon. Ebben persze a gazdaságirányítási szervek mellett a vállalatok akkori vezetői is ludasak voltak, akiknek egy része emberi adottságai miatt sem tudott az új körülmények között megfelelően vezetni, a lehetőségeket észrevenni és önállóan vállalkozni.

A reformban lefektetett elvek – bár buktatókon keresztül és a vártnál lassabban, de – fokozatosan kezdenek átmenni a gyakorlatba, és egyre jobban meghatározzák a vállalati gazdálkodást. Volt azonban egy-két olyan feltételezés, ami nem úgy alakult, ahogy azt 1968-ban a reform kidolgozói elképzelték. Így például sokan – felelős vezetők is – attól tartottak, hogy a vállalatok nyereségösztönzése jelentős létszám-leépítést fog kiváltani, és veszélybe kerül a teljes foglalkoztatottság szocialista vívmánya. A munkanélküliségtől való félelem nem volt megalapozott, ezt ma már világosan látjuk. Sajnos a bér- és keresetszabályozás rendszerének kialakításakor a munkanélküliségtől való félelem negatívan hatott, mert nem csinált elég nagy kedvet a felesleges munkaerő leépítéséhez, vagyis nem ösztönzött kellően a termelékenység növelésére. Ez véleményem szerint hiba volt, amelynek hatása hosszú éveken keresztül érvényesült mind a mai napig.

Ma már világosan látjuk, hogy társadalmi méretekben nem kell félni a munkanélküliségtől; azonban hiba volna nem élni a vállalatok közötti és a szakmák közötti munkaerő-átcsoportosítással, amihez persze első lépésként nyíltan jelentkeznie kellene az egyes vállalatoknál a munkaerő-feleslegnek. Hiba, hogy a szabályozók egész rendszere és ezen belül a bér- és keresetszabályozás rendszere mind a mai napig nem volt képes megfelelő hatékony ösztönzést adni a felesleges munkaerő leépítésére. A szórványosan itt-ott jelentkező akciók nem terjedtek el, többek között azért sem, mert az úttörő vállalatok vezetői több társadalmi kritikát kaptak, mind dicséretet.

A reform másik elképzelése, ami igen vontatottan halad előre és gátolja az előrehaladást, az a piaci verseny kialakulása. A reform egyik alapvető tézise az volt, hogy a vállalatok tényleges teljesítményét a piac fogja lemérni, és a piaci viszonyok kikényszerítik az eladók versengését a vevők igényeinek kielégítéséért. Ezzel szemben ma még mindig túlsúlyban vannak azok a vállalatok és ágazatok, amelyek nincsenek igazi versenynek kitéve. Vannak ugyan biztató jelei egyes területeken (pl. könnyűiparban és a vendéglátóiparban) a verseny kialakulásának, azonban a fejlődés igen lassú. Ennek okát alapvetően abban látom, hogy az egész ösztönzési, irányítási rendszer nem honorálja, pontosabban nem kényszeríti ki, a hatékonyabb gazdálkodást.

A vállalati bérszabályozás rendszere a sok változtatás ellenére nem tudott megbirkózni a kettős feladatának párhuzamos érvényesítésével, nevezetesen azzal, hogy egyrészt ösztönözze a vállalatokat a minél nagyobb teljesítmény elérésére, másrészt biztosítsa a vásárlóerő és az árualap évenkénti egyensúlyát.

A tapasztalatok szerint az utóbbi feladat teljesítése volt a szabályozás kidolgozói szerint az elsődleges, és igyekeztek olyan „fékeket” beépíteni, amelyekkel az előírányzott kereteken belül remélték tartani a bérkiáramlást. Ezek az ún. „fékek” azonban kétélűek. Látszatra valóban alkalmasak a túlzott, megalapozatlan vásárlóerő visszafojtására, de a gyakorlat azt mutatja, hogy mégsem kielégítő a hatásuk, mert éppen azoknál a vállalatoknál jelentkezik a fékező hatás, ahol a nagyobb hatékonyság miatt a teljesítmények növelése lenne a cél, még többletbér kiáramlása árán is. A fékek tehát rossz hatásfokkal dolgoztak, és a vállalatok közötti nivellálódás, egyenlődsi irányába hatottak. Véleményem szerint erősíteni kellene a teljesítményösztönzést és párhuzamosan fokozni a teljesítmények ellenőrzését (beleértve az ár- és pénzügyi ellenőrzést is), mert csak így biztosítható a vásárlóerő árufedezete.

A vártnál lassúbb a reform bevezetésének üteme. Bár a reform indításakor az állami vezetők számoltak a bevezetés fokozatosságával, hiszen nem lehet a társadalmat egyik évről a másikra teljesen új rendszerre átállítani, de ilyen hosszú időtartamra nem gondolhattak. Ebben bizonyára közrejátszott a világgazdasági törések mellett a bérszabályozás hosszabb távú koncepciójának hiánya és az ebből adódó több „vargabetű”. Az átállás időtartamát a hivatalos dokumentumokban ugyan nem rögzítették, de a szakmai közvélemény annak idején 7-8 esztendőre becsülte, amihez képest az eltelt 17 év bizony hosszúnak tekinthető.

Az utóbbi évek tapasztalatai

A reform után a bérszabályozásban minőségileg más helyzet alakult ki, ugyanis az éves bérfejlesztés mértéke 1968-tól nem a minisztériummal folytatott „tervalku” kimene-

telétől függött, hanem nagyrészt a vállalat saját eredményességétől. A tervutasítás feszítő, kényszerítő szerepét átvette a játékszabálynak tekinthető bérszabályozási rendszer, amelynek előírásait figyelembe véve a vállalatok különféle tervvariánsokat készíthettek.

Több év tapasztalata azt mutatta, hogy a vállalatok terveinek többsége az éves népgazdasági tervben megjelölt bérfejlesztési index közvetlen közelében alakította ki saját bérfejlesztési elképzelését, vagyis hasonlóan tömörültek a vállalati számok az átlag körül, mint a tervutasításos rendszer időszakában. A vállalatok logikája világos: nem szabad alacsonyabb bérfejlesztést tervezni, mert elmegy a munkaerő, sokkal magasabbal számolni pedig kockázatos, mert ha elmaradnak a várt eredmények, akkor jön a számonkérés, a progresszív adó, esetleg az R alap hiánya. Ezt a vállalati magatartást nem nagyon lehet elítélni, hiszen az egész környezet – beleértve a szabályozó rendszert és a kollektíva tűrőképességét – ezt sugallta, ennek kedvezett. Sajnos a bérszabályozás rendszere – különösen az egyes években menet közben bevezetett szigorítások – fokozták a vállalati óvatosságot, és nem kedveztek a kimagasló teljesítmények kihozatalának. Különösen nagy károkat okozott az irányító szervek és a vállalatok közötti bizalomnak a bértartalékok 1982-ben, év közben végrehajtott elvonása. Ez több vállalatnál azt jelentette, hogy az év elején megalapozottan kialakított és a társadalmi fórumokon a dolgozókkal megtárgyalt bérfejlesztési elképzeléseket az év nyarán vissza kellett vonni, ami a helyi vezetés tekintélyét, szavahihetőségét nagyon lerontotta. Nem csodálható, ha ezek után a vállalati vezetők többsége nem hajlandó bértartalékokat képezni, és nem hisz a meghirdetett elveknek.

Túl a bizalomvesztés hosszabb távra kiható erkölcsi hatásán, a bértartalékok évközi eltörlése, elvonása megnehezíti a vállalatoknál a hatékony, tervszerű bérpolitika érvényesítését. A bérpolitikai intézkedések ugyanis több évet fognak át, és megvalósításukhoz alapvető követelmény, hogy a vállalat rendelkezzen bizonyos tartalékokkal az esetleg váratlanul, átmenetileg jelentkező piaci vagy műszaki problémák áthidalására. Ilyen tartalék híján a kiegyensúlyozott bérpolitika érvényesítése illuzórikussá válik. Kétségtől az illetékes állami szervek kötelessége a vásárlóerő egyensúlyának megbomlása esetén beavatkozni, de véleményem szerint, csak olyan eszköz igénybevételével, ami nem ütközik a gazdálkodás – az állami szervek és a vállalatok közötti kapcsolat – alapvető erkölcsi normáiba.

Nem számolt a hivatkozott intézkedés azzal sem, hogy a bértartalék évközi elvonása hosszabb távon gyengíti a teljesítményösztönzést, ugyanis az egyes években adódó kiemelkedő teljesítményeket csak addig volt érdemes maximálisan kiaknázni, amíg belőle tartalékok is lehetett biztonsággal képezni a kedvezőtlenebb időszakok bérproblémáinak kiegyensúlyozására. Már a reform bevezetése előtt világos volt (Nyers Rezső 1967. június 23-i KB-ülésen tartott beszédében utalt is rá), hogy a nyereség évente ingadozhat, egyik évről a másikra csökkenhet, a bér viszont nem követheti mechanikusan a nyereség ingadozását. Ha tehát nem akarjuk csökkenteni a teljesítményérdekeltiséget, ugyanakkor el akarjuk kerülni a nyereségingadozás káros következményeit a bérekre, akkor a bérszabályozás rendszerében funkcionálni kell a vállalati bértartalék-képzés és -felhasználás lehetőségének.

Hamisak, illetve féloldalasak azok az érvek, amelyek a bértartalék-befagyasztás, illetve -elvonás kapcsán a képződött bérfejlesztési lehetőség valóságát, a teljesítmény

realitását kérdőjelezték meg. Semmi garancia nincs ugyanis arra, hogy a bértartalék-elvonással éppen azoktól a vállalatoktól vettek el későbbi bérfejlesztési lehetőséget, amelyek manipulálták a nyereségüket, inkább vélelmezhetően azoktól, amelyek igyekeztek kiegyensúlyozott, takarékos, előrelátó bérpolitikát folytatni.

Szólni kell azokról az utóbbi időben bevezetett, illetve 1984-re már tervezett változásokról, amelyek – vállalati szemmel nézve – helyes irányba mutatnak. Az egyik ilyen a báziselv gyengítése és a színvonal-érdekeltség erősítése. Öröndetes, hogy a módosított szabályozás révén a nagyobb teljesítményt nyújtó, magas jövedelmezőségű vállalatok nem kerülnek hátrányos helyzetbe csak azért, mert elért magas szintjüket nem tudják olyan ütemben növelni, mint azok a cégek, amelyek alacsony nyereségbázisról indultak. A régi rendszer azért sem volt helyes, mert a bérfejlesztési mutató beiktatása a nyereség, illetve a jövedelmezőség mellett egy második érdekeltégi centrumként működött, és feleslegesen bonyolította a vállalatok eligazodását.

Fejlődésnek ítéltethető, hogy megszűnt a létszámcsökkentés 3%-os plafonja, sőt a vállalatoknak pályázati úton lehetőségük nyílt a létszámcsökkenésből adódó bérmegtakarítás 30%-ánál nagyobb hányad megtartására is. Ez igen hatásos ösztönzésnek bizonyult a felesleges létszám csökkentésére, illetve a kieső munkaerő nagyobb teljesítménnyel való pótlására. Itt jegyzem meg, hogy sem a keresetszabályozás, sem az egész jövedelemszabályozás mai rendszere még nem ösztönöz elég hatékonyan a létszámtakarékos gazdálkodásra, pontosabban a költségmegtakarítást is eredményező munkaerő-kiváltásra. A vállalati létszámcsökkenés egy része ugyanis nem jár együtt megfelelő műszaki-szervezési intézkedésekkel, így a kieső munkaórákat vagy a megmaradt létszám intenzitásának növelésével, vagy külső kooperációval kell ellensúlyozni. Mindkét esetben igen kérdéses azonban, hogy a hatékonyság, a termelékenység valójában növekedni fog-e.

Megoldatlan problémák

A bér- és keresetszabályozás rendszere – a gyakori változtatások során – több vonatkozásban nem tudott előbbre lépni, ami a vállalatok működésében nehézséget okoz. Így például gazdálkodási problémák és nyilvántartási terhek adódnak abból, hogy a személyi jövedelem jellegű kifizetéseknek még ma is több elkülönült forrása van. Valójában a belső bérgazdálkodás szempontjából elegendő lenne két csoportba sorolni a személyi béreken kívüli kifizetéseket:

- meghatározott feladatokhoz kötött kifizetések (prémiumok, újtási szerződések, értékelemzési pályázatok stb.),
- jutalmak (beleértve az év végi részesedést is).

A két csoport közötti alapvető különbség az, hogy míg az első esetben a dolgozó vállalkozik valamilyen feladat teljesítésére, ami után a vállalatától akár jogi úton is követelheti az ellenértékét, ugyanakkor a második esetben nincs ilyen ígervény, hanem az illetékes vezető komplex értékelése alapján vagy kap pénzt, vagy nem. A másik érdemi különbség a tárgyévi eredményekhez való kapcsolódás szorossága. Ugyanis míg a feladatokhoz kötött prémiumok ösztönző erejét akkor is alkalmazni kell, ha a vállalat az előző évben gyengébb eredményt ért el – éppen a kilábalás érdekében –, ugyanakkor jutalmat nyilván nem fog fizetni csak akkor, ha a gazdasági eredmények

már megjavultak. A jutalmak tehát mindig utólagos mérlegelés alapján, a bőséges esztendőket követően jelentkeznek, ugyanakkor a feladatokhoz kötött prémiumok folyamatosan és nem szorosan az előző évben elért gazdasági eredményhez kapcsolva. Itt jegyzem meg, hogy hibás az a felfogás, amely szerint a bajba jutott vállalatoknak helyzetük javítása érdekében elsősorban a bérfeljesztésben és a prémiumok kifizetésében kell csökkentést alkalmazniuk. Ez ugyanis csak rontja az amúgy is rossz helyzetet. Sokkal inkább célravezető ilyen esetekben a létszám nagyságát és összetételét felülvizsgálni – beleértve a vezető kádereket is – és a gyengébb emberek leépítésével biztosítani a gazdasági teljesítmény és a bérkifizetés egyensúlyát. Persze egyszerűbb – szociális oldalról is könnyebben elfogadható – megoldásnak látszik mindenkítől lecsípni valamennyi bért, mint a létszám egy részétől megválni. A szélesen terített szociális töltésű kereset megnyirbálása esetében azonban valószínűleg elmarad a kibontakozás, mert az alkotni, termelni képes dolgozók válnak elégedetlenné, egy részük kilép a vállalatból, és így a hanyatlási folyamat felgyorsul.

A másik probléma a vállalatok közötti ún. bérverseny terén mutatkozik. A bajok gyökere az alacsony termelékenységű színvonalban van, ami túlzott munkaerő-keresletet okoz. Ezt a problémát nem csillapítja a bérszabályozás rendszere, így a feszítő munkaerőgondok enyhítésére egyre szélesebb vállalati körben érvényesül a magasabb bérrel való átcsábítás, a ráígérés. Ez a folyamat – túl azon, hogy bérinflációt gerjeszt – nem jelent tartós egyensúlyt a „munkaerőpiacon”, mert a ráígérésben nincs megálás. A magasabb bérrel való csábítás hívei azt az elvet vallják, hogy a különféle jövedelmezőséget felmutató vállalatok között a náluk foglalkoztatott azonos szakmájú, azonos képzettségű és képességű dolgozók fizetésében jelentős, akár nagyságrendi különbség is indokolt. Ez a teória első hallásra igen szimpatikus, mert azt látszik tükrözni, hogy ahol több a vállalati jövedelem, ott indokolt, sőt szükséges az arányosan több egyéni fizetési különbség is. Az idézett elmélet hívei nem számolnak azonban néhány olyan tényezővel, amelyek indokoltan tompítják a keresetek nyereséghez kapcsolt szóródását. Ezek közül a leglényegesebbek a következők.

– A magasabb nyereség adódhat a magasabb gépesítettségi fokból, ami a dolgozók fizikai igénybevételét csökkenti, a munkakörülményeket javítja. Ilyen esetben a magasabb nyereséget nem követheti arányosan magasabb bérfelhasználás, mert akkor a vállalat a nyereségből a bérfeljesztési terhek mellett nem tudná a kapcsolódó magasabb fejlesztésialap-igényt fedezni.

– A munkaerőpiacon érvényesülő keresleti-kínálati viszonyoknak nagyobb szerepük van az egyéni fizetések kialakulásában, mint a vállalati nyereségnek. A fizetések alsó határát – a bérkategória minimális bértétele mellett – megszabja a munkaerő-kínálat, vagyis az, amennyiért a munkára jelentkezők hajlandók a vállalathoz belépni. A felső határt pedig – túl a bérkategórián – számos egyéb tényező korlátozza, pl. a vezető és a beosztott közötti arány, a szakmák adott vállalatnál kialakult presztízs-sorrendje, a régebben ott dolgozók fizetése stb.

– A hosszabb távra kitekintő és kiegyensúlyozott bérpolitikát folytató vállalatok a magasabb nyereségből adódó bizonyos lehetőségeket azért sem aknázzák ki maximálisan, mert ők sem tudják kizárni a nyereség átmeneti csökkenését, ugyanakkor el akarják kerülni a keresetnövekedési ütem évek közötti erős hullámzását.

– A magas jövedelmezőségű vállalatok általában dinamikus fejlesztési politikát folytatnak, amihez az anyagi eszközöket az ún. osztatlan alapból fedezik, és így az R alapra (beleértve a bérfejlesztés adóterheit is) nem marad kiugróan magas összeg.

A fejlett országok tapasztalatai egyébként azt mutatják, hogy a beosztott munkavállalók fizetése – azonos szakmai felkészültség és egyéni teljesítmény mellett – a jól jövedelmező és a csőd előtt álló vállalatokat összehasonlítva – nem tér el lényegesen egymástól. A lényeges különbség inkább az, hogy amíg a csőd előtt álló cég elbocsát, ugyanakkor a jól prosperáló vállalat felvesz munkavállalókat. A munkaerőt tehát általában nem kell jelentős többlettel „elcsábítani”, mivel jellemzővé vált, hogy van szabad munkaerő. Természetesen nem lehet másolni a kapitalista viszonyok között kialakult megoldásokat, de helytelen lenne a gazdasági objektivitást szem elől tévesztteni. Szeretném azonban hangsúlyozni, hogy beosztott munkavállalókról van szó és nem vezetőkről vagy olyan kulcsemberekről, mint a feltalálók, tudósok, akiknek a ráigéréssel való elcsábítása egyik cégtől a másikhoz a fejlett kapitalista országokban sem ismeretlen. Ezekben az esetekben azonban a személyi kvalifikációnak kiugróan magasnak kell lennie, és a magas bérért extraprofitot eredményező, innovatív jellegű teljesítményt várnak a vállalatvezetők.

Fékezi egyébként az azonos szakmájú beosztottak bérének jelentős differenciálódását – különösen a gépi munkáknál – a technológia kötöttsége és a technológiai előírások betartását garantáló szigorú fegyelem is, ami a normatúlteljesítés lehetőségét – jól ismert minőségi és költségnegfontolások miatt – igen szűk határok között tartja. (A norma megállapításánál ugyanis optimalizálják a gépköltségeket, beleértve a szerző- és gépelhasználódást is, és nem engedik meg, hogy a dolgozó a norma túlteljesítésével a termelés fajlagos költségeit növelje.)

Az új ún. kísérleti szabályozásról

Mielőtt a bér- és jövedelemszabályozás kívánatos jövőbeli módosítására rátérnék, szükségesnek tartom röviden elemezni a közelmúltban bevezetett *kísérleti jövedelemszabályozási rendszer* tapasztalatait. A vállalatok és a különböző érdekvédelmi szervezetek folyamatos kritikai észrevételei alapján 1983-tól 20 építőipari és néhány egyéb ágazatba tartozó ipari vállalatnál (szövetkezetnél) kísérleti jövedelemszabályozási rendszer került bevezetésre, mégpedig két változatban. A jelentkező vállalatok választhattak az ún. munkaerő- és jövedelemadózási és az ún. erőforrás- és jövedelemadózási rendszer között, 1984. I. 1-től pedig ipari vállalatok pályázhattak egy ún. C típusú, béradóval és kereseti adóval kombinált szabályozásban való részvételre.

A kísérleti rendszerbe pályázati úton azok a vállalatok kerülhettek be, amelyeknél sem monopolhelyzet, sem egyéb körülmény nem veszélyeztette a teljesítmények reális alakulását. A bevezetett kísérleti szabályozási rendszerek a korábbihoz képest számos ponton előrelépést jelentettek, és közelítenek a reform céljainak megvalósításához, ugyanis a következő főbb közös jellemzőik vannak:

- Nincs elkülönült bérszabályozás, a dolgozók bér- és keresetfejlesztése a jövedelemadózás általános rendszerében működik.
- A korábbi bérszabályozási rendszereknél érzékenyebb a nyereség nagyságára, vagyis az átlagosnál magasabb jövedelmezőségű vállalatoknak kedvez.

– Megszünteti, illetve a C típusnál csökkenti a bázisszámleletet.

– Bővíti a vállalati önállóságot, az alapok képzése, illetve felosztása rugalmasabb, beleértve a szociális juttatások mértékének megválasztását is. Közvetlenebb összefüggést teremt a költségmegtakarítás és a bérköltség, valamint a vállalati alapképzés között. A költségmegtakarítás nagyobb hányada változtatható bérre (növeli az ösztönzési kereteket).

– Megnöveli a vállalat kockázatát. Minden tárgyévi fejlesztés (beruházás és bérfelesztés egyaránt) az éves nyereségtől (a teljesítménytől) függ. Nincs kötelező tartalék-alap-képzés sem, tehát a vállalatnak magának kell a tartalékolás mértékéről is döntenie.

Az elmondottakon túl a kísérleti adózási rendszerek előnye az is, hogy nagyobb biztonsággal garantálják az állami költségvetés bevételeit, mivel a vállalatok adófizetési kötelezettsége nagyobb hányadában az élömunika-ráfordításokhoz kapcsolódik (ami viszonylag egyenletes), és csak kismértékben függ a bizonytalan, évente hullámzó nyereségtől.

Az eltelt idő rövidege, valamint a részt vevő vállalatok alacsony száma miatt ma még nem lehet végleges képet alkotni a kísérletek eredményéről, legfőképpen arról nem, hogy az általános körben való bevezetés célszerű lenne-e. Van azonban több olyan pozitív és negatív hatás, ami az érintett vállalatoknál már most jól érzékelhető, és a további szabályozásmódosítások szempontjából figyelemreméltó. Kétségtől pozitívnak minősíthető a teljesítmény növelésére, a költségérzékenységre gyakorolt fokozott ösztönzés, a teljesítménytartalékolási, -visszatartási hajlandóság csökkentése, a vállalati önállóbb gazdálkodás, a vállalkozói készség erősítése. Mindezek hatására a vállalatok jobban figyelnek a lényegre, vagyis a teljesítmények és a költségben lecsapódó bérterhek megfelelő arányára. A kísérleti rendszerben részt vevő vállalatoknál észrevehetően új lendületet vettek azok a belső intézkedések, amelyek a belső mechanizmus korszerűsítését, az érdekeltiség növelését célozzák. Felülvizsgálják bérezési rendszerüket, a teljesítménynormákat, a vezetői érdekeltiséget, a kiküldetési, szállási és munkába járási költségeket, és intézkednek a költség szempontból legkedvezőbb megoldások bevezetésére.

Az említett pozitív hatások mellett természetesen mutatkoztak kedvezőtlen jelenségek is, így indokolatlan áremelések, a teljesítménnyel arányban nem álló kiugróan magas bérkifizetések. Ezek ellen egyrészt az ellenőrzés szigorításával, másrészt a vezetői gárda megerősítésével kell védekezni, nem pedig a húzóerő gyengítésével, az ösztönző erőt hatástalanító fékek beépítésével.

A kísérleti jövedelemszabályozási rendszerek előzetes tapasztalatait figyelembe véve megpróbálom vázolni, hogy a vállalati önálló és hatékonyabb gazdálkodás érdekében milyen szempontok alapján kellene a hosszabb távon is életképes bér- és keresetszabályozást kialakítani.

A továbbfejlesztés kívánatos iránya a következő:

– Meg kell szüntetni a bér- és keresetszabályozás elkülönült működését, és a vállalatok gazdálkodásában a bérnek elsődlegesen, mint költségtevényezőnek kell funkcionálnia.

– A bázisszámleletet fel kell számolni, és az adózásnál közömbösnek kell lennie, hogy az előző időszakhoz képest a bérkifizetés milyen mértékben változott.

– Fokozni kell a termelékenységnövelés ösztönzését, mert a népgazdaság, a vállalat

és az egyén számára egyaránt kedvezőbb, ha azonos vállalati teljesítményt kevesebb dolgozóval sikerül elérni.

– A vásárlóerő-szabályozást lényegében a munkavállalók által fizetett – az átmene-ti időszakban esetleg a vállalat részéről átvállalt – progresszív kereseti, illetve jövedelmi adóval célszerű biztosítani. Ez esetben ugyanis a munkaerő összetételét a vállalat ter-melési igényei és a költséggazdálkodási szempontok határozzák meg, és nincs szükség a vállalati bérszínvonal-mutatóval gyakrabban előforduló manipulációkra.

– A bérmegtakarítási törekvés szervesen ágyazódjon bele az általános költségmegtakarítási célokba, és ne legyen „üzlet” úgy csökkenteni a bérköltséget, hogy a saját állo-mányi dolgozó foglalkoztatása helyett külső vállalatot bíznak meg, amikor is csökken a bérköltség, de közben aránytalanul megnőnek a költségek, és népgazdasági szinten csökken a termelékenység.

– A rendszernek ki kell zárnia azokat az anomáliákat, amelyek az állami vállalatok és a tsz-mellékhüzemágak között kialakultak a munkavállalók „bérbeadása” tekinté-tében. El kell tudni érni, hogy a munkavállaló bérszabályozási okból ne hagyja el formá-lisan vállalatát csak azért, mert más szervezeti felállásban kedvezőbb adózási körülmé-nyek között magasabb jövedelmet élvezve végzi ugyanannál a munkapadnál a munká-ját. Ez ugyanis nem egyéb, mint a bér- és jövedelemszabályozás kijátszása, ami az ipari vállalatok versenyképességét rontja, és a korrupció melegágya.

– A személyijövedelem-arányoknak az eddigieknél jobban kellene tükrözniük a végzett munka társadalmi értékét. Az utóbbi években ugyanis a nem bérből folyósított jövedelmeknél a tényleges teljesítményekkel nem arányos jövedelmek kiáramlása kö-vetkezett be, ami szabályozási, adózási és ellenőrzési hibákra utal. A lazábban ellenőr-zött szférákba jelentős a munkaerő-áramlás, ami ellen az állami iparvállalatok vezetői-nek nincs hatékony ellenszerük. A jövedelemszabályozás korszerűsítésének ezt a káros tendenciát meg kell állítania, és csökkentenie kell az adót nem fizető, ún. másodgazda-ság (fekete vagy kontár munka) működési területét.

– Végig kell gondolni, hogy az inflációs tendenciák jelentkezése ellen helyes-e túl-nyomórészt a bérszabályozás szigorításával védekezni, ahelyett hogy az árakat és a nem bérből származó jövedelmeket is szigorúbban fognák.

– A szakmák és az ágazatok közötti helyes bérarányok érvényesítésére az illetékes szakszervezetekkel béregyeztetési tárgyalásokat indokolt tartani, amelyek eredményét a vállalatoknak saját kollektív szerződéseikben túl-ig határok között figyelembe kell venniük. Ez elősegítené, hogy a vállalatok közötti verseny elsősorban a technikai szín-vonal, a termelékenység növelése, a minőség javítása, a költségek csökkentése terén folyjon és sokkal kevésbé a munkaerő magasabb bérért való elcsábítása terén.

Véleményem szerint a költséggazdálkodás általános rendszerében kell a vállalatok munkaerő- és bér-gazdálkodását megjavítani, és a keresetszabályozás sikere azon múlik, hogy mennyiben tudja a vállalatokat erre a szemléletre ráhangolni. Úgy gondolom, hogy a vázolt szempontok érvényesítése jól szolgálná ezt a célt.

A VÁLLALATOK FINANSZÍROZÁSÁNAK NÉHÁNY KÉRDÉSE

A gazdaságirányítás 1968-ban bevezetett reformja több fontos területen tette lehetővé a vállalati önállóság kibontakozását, a gazdasági döntésekért való felelősségvállalást. A kötelező tervmutatók, a tervutasítás megszűnése mellett a termékforgalomban a köztételek folyamatos felszámolása, a szerződéses kapcsolatok új alapokra helyezése, a külkereskedelemben az import „liberalizálása”, valamint a beruházás-felhalmozás saját hatáskörben való eldöntése megkívánta a pénzügyi-finanszírozási rendszer lényeges reformját is. A vállalati önállóság és felelősség végső fokon éppen a finanszírozási-hitelezési kérdésekben való döntésekben csúcsonódott ki.

A reform bevezetését követő évek tapasztalatai bizonyították, hogy – az indítás minden kompromisszuma (csak részleges tőke rendezés, az álló- és forgóeszköz-hitelezés szervezeti szétválasztása, az állami beavatkozások viszonylag széles köre stb.) ellenére – az új finanszírozási rendszer a korábbinál rugalmasabb és hatékonyabb eszköz mind a vállalati kezdeményezések felkarolásában, mind a vásárlóerő központi szabályozásában. E sommás megállapítást sok tapasztalatra és az elmúlt 15 évre vonatkozó elemzésekre támaszkodva akkor is meg lehet kockáztatni, ha ismerjük a finanszírozási rendszer minden hibáját, gyengeségét, ha tudjuk azt is, hogy különböző időszakokban más-más indítatásból és kényszer szülte helyzetekben még a meghirdetett elvek sem érvényesülhettek maradéktalanul, sőt a vállalati önállóság is csorbát szenvedett.

E cikknek nem célja, terjedelme sem teszi lehetővé, hogy az elmúlt időszakról részletes elemzést adjon. Inkább a mai helyzetből kiindulva kívánja megvilágítani az érlelődő vagy már kialakult fontosabb változtatások okait és lényegét, valamint felvázolni azokat az elgondolásokat, amelyeket a reform kibontakozásával együtt folyamatosan lehet valóra váltani.

Minden – a közgazdasági szabályozó rendszert érintő – reformjavaslat azt az elvet tűzi zászlajára, hogy az adott szabályozó elem a legszélesebb körben azonos mértékkel érvényesüljön (vagyis normatív legyen), és a kivételek a legszűkebb körre korlátozódjanak. Tudjuk, hogy a szabályozók ennek ellenére mennyi „ágazati sajátossággal”, mennyi részérdek és adottság tudomásulvételével érvényesülnek. Várhatóan így lesz ez az 1985. évi változásokkal is. A csak szűk körre korlátozott és jól kiválasztott népgazdasági prioritásokhoz kapcsolódó indokolt preferenciákat jogosnak kell tekinteni, egyes determinációkat, különleges helyzeteket is tudomásul lehet venni. Az a széles körű harc azonban, amelyet a szaktárcák és a szövetkezeti érdekképviselői szervek részéről az 1985. évi intézkedésekkel kapcsolatban tapasztalni lehetett (sokszor eredménytel), arra mutat, hogy a szabályozók normativitását csak fokozatosan lehet érvényre juttatni.

*Az MNB ügyvezető igazgatója.

Márpedig a finanszírozás, a hitelrendszer és a hitelezési gyakorlat szempontjából is az lenne a kívánatos, hogy nagyjából egyenlő feltételek mellett gazdálkodjanak a vállalatok, a fejlesztési pénz (és általában a pénz) azonos „keménységű” legyen a gazdálkodó szervezetek nagy többségénél. Mivel azonban ilyen ideális helyzet kialakulásával egyelőre nem lehet számolni, a finanszírozás rendszerének és a pénzügyintézeteknek kellene az adottságokhoz igazodniuk. Ez azonban ellenkezik a *finanszírozás elveivel, természetével*, azzal, hogy a hitelpénzhez jutás feltételeinek minden vállalkozó számára azonosnak kell lenniük, finanszírozási kedvezményeket csak *egyes gazdaságpolitikai célok* élvezhetnek, szigorúbb feltételek pedig a nagyobb hitelezői *kockázathoz*, a *kritikus* hitelképességhez *kapcsolódhatnak*.

A szabályozó rendszer által teremtett egyenlőtlenségek mellett a finanszírozási rendszernek szembe kell néznie egy másik adottsággal is, ez pedig a vállalatok *nagyon differenciált vagyoni helyzete*, más szempontból okoz problémát a vállalatok átlagos *saját tőkeellátottságának magas szintje*. Vizsgáljuk meg előbb az utóbbit, a saját tőke és a bankkölcsön arányát a vállalatok finanszírozásában, majd az ezen belül kialakult szóródást!

Tőkeellátás, hitelarányok

1983 végén az *iparban* a saját tőke aránya 52%, a bankkölcsöné 26%, az *építőiparban* 60%, illetve 17%. (A bankkölcsön tartalmazza az állami kölcsönt is, ami tulajdonképpen az állami támogatás egy formája. Enélkül a bankkölcsön aránya az iparban 19% körül van.) A saját tőke ilyen arányai – széles körű nemzetközi összehasonlításban is – kifejezetten magasnak mondhatók. Az átlagos saját tőke aránya elég nagy szóródást mutat az egyes ágazatok között (1. táblázat).

1. táblázat

A saját alapok és a bankkölcsönök aránya ágazatok szerint, 1983

Ágazat	Saját tőke	Bankkölcsön
	az összes eszközben, %	
Bányászat	49	29
Villamos energia	57	33
Kohászat	42	34
Gépipar	54	22
Építőanyag-ipar	67	20
Vegyipar	52	24
Könnyűipar	61	18
Egyéb ipar	60	–
Élelmiszeripar	44	29
Ipari átlag	52	26
Építőipar	60	9
Együtt	53	24

Az iparon belül csak a kohászat és az élelmiszeripar saját alapjai maradnak el jelentősebben az egyébként magas átlagtól, a többi az átlag körül vagy afelett helyezkedik el. A saját tőke magas részaránya elvileg gazdag vállalatokat feltételez, a finanszírozó bank számára pedig nagy hitelezési biztonságot. A hitelezési tapasztalatok, a vállalatok széles körében előforduló fizetési zavarok, a fizetéseképtelen vállalatok száma, az alaphiányok, a hitel- (állami kölcsön) prolongációk összege legalábbis megkérdőjelezi ezt a feltételezést. Ezért indokolt azt is vizsgálni, miként alakul *vállalati* mélységben a szóródás, amit jól szemléltet a (Pénzügyminisztérium számítógépes adatbázisára támaszkodó) 2. táblázat.

2. táblázat

**A tőkeellátottság szintje és szóródása
az iparban és az építőiparban, %**

Tőkeellátottsági sáv az összes eszköz köz %-ában	Vállalat részaránya	Összes eszköz részaránya	Saját vagyon részaránya	Tőke- ellátottság
0–30	10,0	10,6	4,0	20,7
30–37	3,2	8,0	4,9	32,9
37–44	5,1	9,4	7,1	40,8
44–51	8,5	12,9	11,2	46,7
51–58	14,4	14,8	14,9	54,4
58–65	17,2	15,2	17,2	61,2
65–72	17,9	12,0	15,2	68,5
72–79	12,4	8,8	12,5	75,5
79–86	8,1	5,9	8,9	81,9
86–100	3,2	2,4	4,1	91,3
Összesen	100,0	100,0	100,0	53,9
Ebből hitel nélküli	44,7	9,7	11,9	65,8

Figyelemre méltó, hogy hitel nélkül a gazdálkodó szervek 44,7%-a (841 vállalat) gazdálkodott. Az átlagot magába foglaló 51–58%-os sáv *alatt* helyezkedik el a gazdálkodó szervek 26,8%-a (508) a lekötött eszközérték 40,7, a saját vagyon 27,1%-ával. Az átlagos sávba a gazdálkodó szervek 14,3%-a (269) az eszközérték 14,7, a saját vagyon 14,8%-a tartozik. Az átlagosnál jobb tőkeellátottságú 58,9% (1104) az eszközérték 44,6, a saját vagyon 58%-ával.

Mielőtt azonban ítéletet mondanánk és megoldásokat keresnénk, érdemes más oldalról is megközelíteni a kérdést. A milyen hitelképesek, mennyire likvidék az átlagban magasan tőkésített vállalatok, a bankszerű szemlélet szerint megfelelnek-e a hitelhez jutás feltételeinek? Mennyire eladósodottak rövid, illetve hosszú távon? A vállalati hitelképesség mai kritériumai azonban nem adnak kellő támpontot a kérdés jobb megközelítéséhez. A nemzetközi gyakorlatban alkalmazott, sokkal egzaktabb hitelképességi mutatók alkalmazásával juthatunk közelebb az igazsághoz.

A vállalatok gazdálkodási helyzetét, pénzügyi lehetőségeit feltáró 3 – a Világbank által is használt – mutató közül az első az ún. *likviditási mutató*. Ez gyakorlatilag a vállalat folyó termelésének finanszírozásához szükséges pénzeszközök meglétéről tájékoztat. A mutatóban a vállalat egy éven belül rendelkezésre álló készpénzét és készpénzzé tehető egyéb eszközeit hasonlítjuk az ugyancsak egy éven belül esedékes kötelezettséghez. Ha a mutató értéke kisebb, mint 1,3 (tehát a likvid eszközök értéke kevesebb, mint 30%-kal haladja meg a rövid távú kötelezettségek összegét), a vállalat termelésfinanszírozása kritikusnak minősül.

A második belső likviditási mutató a fejlesztési finanszírozás pénzellátottságáról tájékoztat. E mutatóban a vállalatnak az adott gazdasági évben rendelkezésre álló fejlesztési pénzeszközeit viszonyítjuk az adott pénzügyi évre vonatkozó adósság szolgáltatáshoz (a kölcsönök törlesztése, kamatok, az adósságokkal kapcsolatos egyéb költségek). Ha a fejlesztési pénzellátottság kevesebb, mint 1,5-szerese az adósságszolgáltatásnak, a fejlesztés támogatása a bank számára kockázatos.

A harmadik mutató az eladósodottság mértékét mutatja. Ebben a hosszabb lejáratú hitelek, kölcsönök összegét hasonlítjuk a vállalati vagyonhoz. A mutató azt jelzi, hogy a vállalati vagyon mekkora része (vagy hányszorosa) a visszafizetendő hitel, kölcsön (vagyis a visszafizetéshez milyen fedezetet, milyen mértékű biztosítékot nyújt a vagyon). A világbanki irányszámok alapján még elfogadható, ha a hosszú lejáratú kölcsön összege nem nagyobb, mint a vagyon 1,85-szorosa. Az eladósodottság mértékét jellemző mutatók 1983-ban a következők szerint alakultak (3. táblázat).¹

3. táblázat

Az eladósodottsági mutatók a népgazdaság és az ipar szintjén

Mutatók	Népgazdaság (mezőgazdaság és pénzügyi intézmények nélkül)		Ipar	
	számtani	súlyozott	számtani	súlyozott
	átlag			
1. Likviditás	5,05	1,64	4,22	2,25
2. Belső likviditás	52,71	2,55	50,43	1,88
3. Saját alapok (vagyon) és hitel aránya	0,36	0,45	0,15	0,31

Népgazdasági szinten mind a három mutató – számtani és súlyozott átlaga egyaránt – kedvezőbb az eladósodottságot minősítő minimumkövetelményeknél. Az eladósodottság megítélése szempontjából a legkedvezőbb helyzetet a saját alapok (vagyon) aránya jelzi, vagyis a vállalatoknál a lekötött saját vagyonhoz képest igen kevés a hosszú lejáratú hitelállomány. Az iparban szintén kedvező e mutató értéke. A kétfé-

¹A mutatók kiszámításához a Pénzügyminisztérium Számviteli és Szervezési Főosztályának a mérlegbeszámoló adataiból készített útmutatója szolgált alapul, de adathiány miatt a mutatók nem mindig pontosan fedik az útmutatóban leírtakat. A likviditási mutatók alapján bemutatott számításokhoz a PM Ellenőrzési Főigazgatósága ide vonatkozó Tájékoztatója szolgált alapul.

le átlag jelentős eltérést mutat. A súlyozott átlag magasabb értéke arra utal, hogy a hitelállomány döntően a nagyvállalatokra koncentrálódik, míg a számtani átlag alacsony szintje azt jelzi, hogy a gazdálkodók többségénél a hosszú távú hitelállomány nem jelentős a saját vagyonhoz képest.

Az egy éven belüli fizetőképesség (likviditás) népgazdasági szintű alakulása (5,05, illetve 1,64) meghaladja a követelményként előírt 1,3-as határértéket. A súlyozott átlag ennél a mutatónál is a nagyvállalatok átlagosnál kedvezőtlenebb helyzetét jelzi. A *belső likviditási* mutató, az éves szintű adósságszolgálathoz viszonyított saját forrás aránya az előző két mutatónál kedvezőtlenebbül alakult, bár mind a két számítási metodika alapján meghaladja a hitelnyújtás feltételeként meghatározott követelményt (1,5). Figyelemre méltó azonban az iparban a súlyozott átlag alacsony értéke (1,88), amely a nagyvállalatok eladósodottságára, a könnyen mobilizálható fejlesztési eszközök szűkösségére utal. Ha a szakágazatokra (248 szakágazatra) vonatkozóan azt vizsgáljuk, hogy az eladósodottság mértéke szerint miként felelnek meg a hitel-igénybevételi követelményeknek, a következő megoszlást kapjuk (4. táblázat).

4. táblázat

Az eladósodottsági mutatók a szakágazatok szintjén

Mutatók	Az előírt hitel-igénybevételi követelményeknek			
	megfelel		nem felel meg	
	szakágazatok száma			
	népgazdaság	ipar	népgazdaság	ipar
1. Likviditás (rövid távú)	171	75	2	—
2. Belső likviditás	163	67	10	8
3. Saját alapok (vagyon) és hitel aránya	170	75	3	—

A szakágazatok eladósodottsági foka rövid távon (likviditási mutató) és a saját alapok és a hitel aránya alapján (3. mutató) megfelel a követelményeknek. Ez egyrészt azt jelzi, hogy a szakágazatok éven belüli likviditása, a folyó termelés finanszírozása megfelelő, szakágazati szinten pénzügyi feszültség nem keletkezett. Másrészt a saját alapoknak (a vagyonnak) a követelményeknél kedvezőbb aránya arra utal, hogy a szakágazatokban a saját vagyon leterhelése hosszú lejáratú hitelekkel, adóssággal nem jelentős. E két mutató szerint a népgazdaság egészében mindössze két, illetve három szakágazatnál (kereskedelem, szolgáltatás) mutatható ki pénzügyi feszültség.

A *belső likviditási* mutató alapján viszont már lényegesen több szakágazat nem felel meg az előírt hitel-igénybevételi követelményeknek, s ezek többsége az iparhoz tartozik. Az *iparban* a feszült pénzügyi helyzetbe került szakágazatok közül 4 a feldolgozó iparba, 4 az alapanyag-termelő iparba tartozik. Ezekben a szakágazatokban a saját fejlesztési források 50%-nál kisebb mértékben haladják meg az egy évi adósságszolgálatot (hiteltörlesztés és kamat). Ezekben a feszített helyzetű szakágazatokban a rendelkezésre álló igen alacsony mértékű szabad fejlesztési forrás nem teszi lehetővé a további fej-

lődéshez szükséges beruházások elkezdését, megvalósítását, sőt néhány vállalat a fennálló törlesztési kötelezettségeinek sem tud eleget tenni. Az ipar eladósodottsági struktúrája pontosabban is meghatározható, ha a szakágazati szintű elemzés mellett *vállalatontként* is vizsgáljuk az eladósodottság mértékét a három hitelképességi kritérium tükrében. Az 5. táblázat adatai a rövid távú eladósodást szemléltetik a likviditási mutató alapján.

5. táblázat

Rövid távú eladósodás a likviditási mutató alapján

Népgazdasági ág	A likviditási mutató kategóriái				
	0–1,3	1,3–2,0	2,0–4,0	4,0 felett	összesen
	vállalatok száma				
Ipar	20	188	659	338	1205
Építőipar	1	28	187	185	401

Az iparban a likviditási mutató csak 20 vállalatnál (szövetkezetnél) jelzi a folyó termelés finanszírozásának feszültségét. A folyó termelés finanszírozása szempontjából a vállalatok döntő többsége megfelel a hitel-igénybevételi követelményeknek, sőt a vállalatok egy jelentős csoportjánál pénzbőség alakult ki, a likvid eszközök többszörösen (4,0 felett) meghaladják kötelezettségeiket. A *legkedvezőbb* helyzetű vállalatok között főleg *kis gazdálkodók* találhatók. Az iparban ebbe a kategóriába tartozik a vállalatok 28%-a, ugyanakkor az ipar eszközeinek csak 4,8%-ával rendelkeznek, és a létszám 9,5%-át foglalkoztatják.

A számok további elemzése arra mutat, hogy a pénzügyileg *feszült helyzetben levő vállalatoknál* viszonylag alacsony a készpénz és elszámolási számlák és magas a készletek és a követelések aránya. Ebben a vállalati csoportban a könnyen mobilizálható finanszírozási eszközök aránya tehát alacsonyabb, mint a legjobb vállalatok csoportjában. Emellett a feszült pénzügyi helyzetű vállalatok különböző hatékonysági és jövedelmezőségi mutatói rendszeresen alacsonyabbak, mint a legjobb vállalati csoportban. Így az *iparban* az erőforrás-arányos eredmény a *legrosszabb vállalatoknál* 17,4%, ugyanakkor a legjobb kategóriában 19,3%. A vagyonarányos eredmény mutatója nagyobb eltérést mutat a két vállalati csoport között (1,64, illetve 12,85). A finanszírozási helyzet erőteljesen összefügg a gazdálkodás hatékonyságával. E vállalatokat jellemzi továbbá az eszközigenyesség, valamint a tőkés export viszonylag magas aránya (10,3%, illetve 10,5%).

Együttesen a vállalatok túlnyomó többségének pénzügyi helyzete a folyó termelés finanszírozása szempontjából igen kedvező. A termelés finanszírozása terén kialakult forrásbőség, a hitel nélkül gazdálkodó vállalatok nagy száma nehezíti a gazdasági folyamatok banki eszközökkel való befolyásolását. De jelentős súlyt képviselnek a feszült helyzetű vállalatok is, s ezek likviditási gondjai nemcsak tartósak, hanem széles körben továbbgyűrűződnék, s ezzel az egyébként kedvező helyzetben levő vállalati körben is pénzügyi nehézségeket okoznak.

A fejlesztési források leterhelése a belső likviditási mutató alapján. Az 1983. év végi adatok szerint *a belső likviditási mutató alapján* az ipari egységek 60%-ánál (730) gyakorlatilag nem beszélhetünk érdemleges fejlesztésforrás-leterheltségről. E gazdálkodói körben a mutató átlaga 85, ami azt jelzi, hogy a fejlesztési forrásoknak csupán elenyésző része az ezeket terhelő kötelezettség; hosszú lejáratú törlesztési kötelezettségeik nem számottevők. Az egységek további 25%-ánál már magasabb a rendelkezésre álló forrásokhoz viszonyított adósságszolgálat aránya, de újabb hitelfelvételekhez még rendelkeznek megfelelő mértékű biztosítékkal.

A gazdálkodók maradék 15%-ának belső likviditása rossz. Összesen 176 olyan gazdálkodó volt, ahol a *fejlesztési források* összege nem érte el a kötelezettségek másfélszeresét. 130 vállalat – mutatója alapján – labilis pénzügyi helyzetű. Ezek között nagyobb gazdálkodók is vannak. Ezek az ipari gazdálkodók 10,8%-át adják, eszközállományuk az ipar egészének 43%-a. Itt termelik ki a tőkés export 43%-át, ez adja az árbevétel 41%-át, és itt fizetik ki az ipari bérek 30%-át is. Az erőforrásokból ez a csoport rendelkezik a legtöbbel. A csoport gazdálkodását minősítő mutatók alapján megállapítható, hogy ebben a körben a legalacsonyabb az erőforrások jövedelmezősége, az árbevétel-arányos nyereség, az 1 forint vagyonra jutó eredmény. Itt a legkisebb a nyereség/bér arány, viszont ebben a vállalati csoportban találhatók a magas szerves összetételű gazdálkodók.

Megállapítható tehát, hogy belső likviditási helyzetüket illetően már jelentős a polarizálódás az egységek között. A vállalatok túlnyomó többsége ugyan kimondottan jó vagy megfelelő likviditású, a fejlesztési források leterheltsége számos gazdálkodónál magas. Közülük sokan a feldolgozó ágazatok képviselői. E vállalatok számarányukat lényegesen meghaladó súlyt képviselnek az iparban, így indokolt rájuk nagyobb figyelmet fordítani, mert ezek az egységek a fejlesztési források (saját alapok) bővítése nélkül tartósan ebben a pozícióban maradhatnak.

A saját vagyon és a hosszú lejáratú kötelezettségek viszonya. A *saját alapok (vagyon)* aránya alapján mért mutató szerint a népgazdaságban csupán 40 gazdálkodó eladósodottsága nem felel meg a kialakított követelményeknek, s ezek közül mindössze 4 tartozik az iparba. Ehhez a kedvezőnek mondható helyzethez azonban két megjegyzés kívánczik. Amint a tőkeellátottság szintjét és szóródását bemutató adatokból is kitűnik, a kifejezetten alacsony saját vagyonnal rendelkező vállalatok sávjában sokkal több vállalat helyezkedik el, mint amennyit a 3. mutató alapján feltételezni lehet. Ezek azonban tartósan egyéb olyan forrásokkal is rendelkeznek (tartós passzívák, szállítók), amelyek a saját forrást kiegészítik. Másfelől az 1,85-ös mutató, vagyis hogy a hosszú lejáratú kölcsön a vagyon 1,85%-ig terjedhet, a magyar szabályozó rendszer által kialakított körülmények között, különösen kritikus helyzetben a vállalati vagyon mobilitásának nagyfokú korlátozottságát figyelembe véve, nem jelent mindig kellő biztonságot.

A bemutatott adatok megerősítik azt a bevezetőben tett megállapítást, hogy a magyar vállalatok vagy az itt konkrétan vizsgált iparvállalatok tőkeellátása átlagosan magas. Ugyanakkor az átlag alatt helyezkedik el a vállalatok egy kisebb, de számszerűleg (508) és súlyukat tekintve (eszközérték 40,7%) sem elhanyagolható része, amelyek tőkeszegénynek tekinthetők. A tőkeellátásban mutatkozó szóródás pedig olyan mértékű, és annyira nem mutat törvényszerűséget, miután az elmúlt 16 évben nagyon sok té-

nyező befolyásolta kialakulását, hogy inkább a helyzet megváltozásának lehetőségét célszerű vizsgálni, mint az ide vezető körülményeket.

A hitelképességi mutatók alapján történő vizsgálatok nagyrészt alátámasztják az elmondottakat. Igaz, a tőkeellátottság és a hitelképesség összefüggései még számos vonatkozásban elemezhetők. Ezt el is kell végezni ahhoz, hogy választ kapjunk a finanszírozás szempontjából fontos kérdésekre, például arra, hogy milyen egyéb tényezők befolyásolják a hiteltevékenységet, a jövedelemszabályozás hazai rendszere miatt hol és milyen mértékben indokolt módosítani a mutatók mértékét, avagy a saját vagyonnak mi az optimális aránya, s attól milyen tényezők hatására indokolt eltérni. Ahhoz ugyanis, hogy ésszerű, minden gazdálkodó szerv számára közel azonos feltételeket kínáló finanszírozási rendszert lehessen kialakítani, hogy ki lehessen iktatni a kétféle keménységű kölcsönkonstrukció közül az egyiket, az állami kölcsönt, s az állam, a költségvetés közvetlen szerepét is vissza lehessen szorítani egy jól körülhatárolt szűkebb körre és végül, hogy a forgóeszköz-finanszírozásban tervezett változtatások hatása jobban érvényesüljön, kívánatos lenne a tőkeellátás mai rendkívül nagy differenciáltságát mérsékelni.

Finanszírozási megoldások

Alapelvként azt kellene elfogadni, hogy olyan – a nemzetközi tapasztalatokat és a hazai viszonyokat figyelembe vevő – tőkeellátottságot kell meghatározni, hogy a hitelezők biztonsága (és természetesen a gazdálkodás biztonsága is) veszteség esetén sem szenvedjen sérelmet. (Természetesen itt figyelmen kívül kell hagyni azokat a kifejezetten rosszul gazdálkodó vállalatokat, amelyek működésének megjavítására nincs remény.) E helyzetet valamilyen körű és mértékű tőkerendezéssel lehetne létrehozni, a legjobban tőkésített vállalatok terhére. A mi viszonyaink között 45–55%-os saját tőkearány tűnik kielégítőnek (a kívánatos arányt a vállalati tevékenység jellege, a tőkemegtérülés gyorsasága stb. is befolyásolja). Ez esetben 10–25%-os egyéb vállalati forrást figyelembe véve (tartós passzívák, szállítók stb.) 25–45%-os átlagos hitelsáv alakulna ki.

Kétségtelen, hogy egy viszonylag szűkebb körű tőkerendezés is sok elvi és gyakorlati gondot vet fel, amelyek azonban megoldhatók. Megvalósítása összhangban volna a hitel- és bankrendszer fejlesztésével, a monetáris eszközök fokozott felhasználásával a gazdaságirányításban. A forrásellátottság kirívó különbségeinek mérséklése egyrészt segítené az allokációs problémák miatt nehéz helyzetbe került vállalatokat, másrészt szélesebb körben jutna szerephez a hitel mind a fejlesztések, mind a folyó gazdálkodás finanszírozásában. Az utóbbi években a vállalati körben a fejlesztések kb. 70%-a bankhitel igénybevétele nélkül valósult meg, ami érzékelteti a hitelezés korlátozott lehetőségét. Ilyen körülmények között a kamatpolitika hatása is korlátozott, a kamatterhek az igen differenciált eladósodottságnak megfelelően túlzottan egyenlőtlenek.

Az egységes vagyonszemlélet és a vagyonerdekeltség kialakítása ugyancsak amellettszól, hogy a jelenlegi differenciáltságot mérsékeljük. Amíg nem teremődik meg a felhalmozások egységes finanszírozásának, a vállalati vagyon egységes kezelésének feltétele, külön is foglalkozni kell a forgóeszköz finanszírozásával. A *forgótőke-ellátás és finanszírozás* mai rendszere is kritikai felülvizsgálatra szorul. A vállalati forgóalapok fel-

töltésének állami előíráson alapuló mai rendszere ugyanis számos problémát vet fel. A finanszírozási szabályok következetes érvényesítése azt eredményezte, hogy jelentősen csökkent a részvétele a forgóeszközök finanszírozásában, mivel az önfinanszírozás rendszere fokozatosan kiszorította a hitelt. Népgazdasági szinten a forgóeszközhitel aránya az 1968-as 36%-hoz képest 13%-ra mérséklődött, az iparban ez az arány 17%. Amikor a monetáris eszközök nagyobb szerepet kapnak a gazdaságirányításban, olyan rendszer, amely a hitel részarányát folyamatosan csökkenti a finanszírozásban és növeli a hitel nélkül működő vállalatok körét, nyilvánvalóan céljaink ellen hat.

A forgóeszköz- (készlet-) felhalmozás mérésére kialakított módszerek nem veszik kellően figyelembe a vállalati sajátosságokat, az üzleti események különbözőségét, mert a felhalmozás mérését mereven a mérleg tényadataihoz és egy naptári évhez kötik. Emiatt olyan, esetenként nemkívánatos vagy utólag átmenetinek minősült készlet- (forgóeszköz-) növekedést is saját tőke (forgóalap) finanszíroz, amelynek forrása egyébként tipikusan átmeneti jellegű bankhitel lehetne. A rendszerből eredően a vállalatok forgótőkéje jelentősen bővült (pl. 1980. január 1. és 1983. december 31. között a forgóalapok összege mintegy 90 milliárd forinttal nőtt). Tapasztalat szerint a forgóalapba helyezett felhalmozási források már nem motiválják kellően a vállalati döntéseket. Ha egy vállalatnál felesleges készletek halmozódnak fel, és – a finanszírozás szabályainak megfelelően – emiatt kibővítette forgóalapját, vagy megteremtette azok egyéb forrását, alig fűződik érdekeltsége a mobilizálásukhoz.

A hitelrendszer *továbbfejlesztésénél* több, a gazdaságirányítási rendszerben bekövetkező változást kell figyelembe venni, hogy az összhang hiánya ne gátolja egyik vagy másik szándékolt hatás érvényesülését. Mindenekelőtt arra kell megoldást találni, hogy a finanszírozás rendszere, ezen belül a bankhitelezés (beleértve a hitel- és kamatpolitikát) erőteljesebben befolyásolja a vállalatok rövid, közép- és hosszú távú üzleti, fejlesztési elhatározásait, kényszerítse – egyéb eszközökkel együtt – a vállalatokat a racionális gazdálkodásra. S mindezt olyan körülmények között, amikor egyik oldalról a vállalati önállóság és felelősség növekszik, másrészt pedig növelni kell a bankhitelezés felelősségét és kockázatát is.

A hitelrendszernek a jövőben olyan körülmények között kell működnie, amelyben – a tervgazdálkodás viszonyai között – az áru- és pénzviszonyok nagyobb szerephez jutnak, erősödik a piaci verseny, a jövedelemszabályozás normativitása, fejlődik a vállalatirányítási és szervezeti rendszer, és megkezdődik a bankrendszer átalakítása. Ez utóbbi kihat a vállalatok és a bank kapcsolatára, és – sok egyéb mellett – sokszínűbbé teszi e kapcsolatokat, a hitelezést, és várhatóan gazdagítja a hitelviszonyokat már azáltal is, hogy lényegesen csökkennek az adminisztratív költségek, s helyükbe a jegybanki irányítás néhány eszközére koncentrált befolyásolás lép. Ezek keretében a bankhitelezésben az üzleti megfontolásoknak kell érvényesülniök.

A hitel szabályozó szerepének kellő kibontakoztatásánál és érvényesülésénél a következő feltételezésekből kell kiindulni.

- A vállalatok gazdálkodásának (ezen belül eszközgazdálkodásának) a hatékonyságát elsősorban a piaci versenynek és az ezt közvetítő szabályozóknak (ár- és jövedelem-szabályozási, bér- és keresetszabályozási rendszernek) kell kikényszerítenie.

- A vagyonérdekeltség, az egységes vagyonkezelés bevezetésével megteremtődik a nyilvántartásban és a finanszírozásban is a jelenleg elkülönülő vállalati vagyონrészek

(különféle alapok) egysége, és ez megteremti a fejlesztés, a felhalmozás egységes finanszírozásának feltételeit.

– A hitelfeltételek kialakításánál, a hitelkihelyezéseknél üzleti szempontokat kell érvényesíteni. A hitelrendszer nem vállalhat olyan funkciókat, amelyeket más szabályozó elemeket kell betölteniük.

– Kívánatos, hogy a jelenleginél nagyobb – prolongációkkal kevésbé terhelt – hitelsáv jöjjön létre.

Miként az irányítási rendszer továbbfejlesztése folyamatos feladat, s az elhatározott változások egy részének megvalósulására is csak 1986-ban vagy azt követően kerülhet sor, a finanszírozási rendszerben is indokolt a fokozatosság. Különösen figyelembe kell venni, hogy a külső egyensúlyi helyzet még 1985-ben is feszes pénz- és hitelpolitikát követel, a bankrendszer átalakítása a hitelezés vezérlésében új megoldásokat kíván.

A vázolt finanszírozási gondokat és azt, hogy a bankhitel ne szoruljon ki a folyamatos finanszírozásból, meg lehet oldani fokozatosan úgy, hogy a forgóeszköz-felhalmozáshoz kapcsolt tőke- (forgóalap-) növelés állami kényszere helyébe az ésszerű gazdálkodás kényszere lép. A vállalatoknak akkor kelljen forgóalapjukat (tőkéjüket) emelni, amikor forgóeszközeik finanszírozásához már nem tudnak egyéb forrást szerezni (kereskedelmi hitelt, előleget, bankhitelt stb.). A vállalatok így önállóan dönthetnek arról, hogy termelésüket, forgalmazásukat milyen nagyságú álló- és forgóeszköz-állománnyal bonyolítják le, a forrásokról – a hitelrendszer feltételei által szabott kemény korlátok közepette – maguk gondoskodnak, és gazdasági mérlegelés alapján választanak a tőkeemelés vagy a kamatteherrel járó bankhitel felvétele között.

A hitelező bank számára a nyújtható hitelek tekintetében – meglevő forrásai mellett – a vállalatok hitelfelvevő képessége szab határt. A hitelfelvevő képesség a vállalati saját vagyonnak és az összes eszköznek a *hitelezési biztonságot* kielégítő arányát jelenti. Ez a megállapodásban rögzített kikötés a forgóalap-feltöltési (tőkeemelési) kötelezettség egyik fontos eleme lehet, mert a vállalatoknak a hitelképesség szempontjából biztonságos vagyon–eszköz arány eléréséig fel kell tölteniük alapjaikat. Ebben a rendszerben az egy éven túli hitelszükséglet nem jelent feltétlenül felhalmozást. A hitel-igény elbírálásánál azt kell tisztázni, hogy az

– az eszközök tartós növekedésére vezethető-e vissza, vagy

– olyan átmeneti pénzszükségletről van szó, amelynek hatása 1-2 éven belül megszűnik.

Az első esetben a tőkeemelés megelőlegezése címén *alpmegelőlegezési hitelt*, illetve a saját vagyon és az összes eszköz aránya tartásával *tőkepótló hitelt*, a második esetben pedig olyan középlejáratú hitelt kaphat a vállalat, amit napi bevételeiből fizethet vissza. Az első esetben az is előfordulhat, hogy a bank a hitelezési biztonságot szem előtt tartva, azonnali tőkeemelést lát indokoltnak, s ezért hitelt nem vagy csak részben engedélyez. A forgóeszköz-hitelezésnek ez a rendszere a gazdálkodó szervezetek közötti tőkeáramlást is serkentheti. Azoknál a vállalatoknál, ahol a befektetés hozama az amortizáción és a kamaton felül nem vagy alig hoz vállalkozói nyereséget, ahhoz fűződik érdekelttség, hogy tőkéjüket kölcsön adják, vagy a banknál betétként helyezték el. A bank pedig visszajuttatja ezeket a megtakarításokat a gazdaság vérkeringésébe.

A finanszírozás vázolt rendszere a tőkeellátásban (forgóalap-juttatásban) – a rossz gazdálkodás esetétől eltekintve – a folyamatos kiegyenlítődésként irányába mutat, hiszen a

magas saját forrással rendelkező vállalatoknak egy ideig nem kellene tőkéjüket (forgóalapjukat) növelni, míg az alacsonyán tőkésített vállalatoknak növelniük kellene azt, mert a bank – a hitelezés biztonságát szem előtt tartva – csak ez esetben állna hitelrel a vállalat rendelkezésére.

A forgóalap-feltöltési kötelezettség mai rendszerének megszűnése fokozatosan növelni fogja a forgóeszközhitel iránti igényt, ugyanakkor a vállalati szabad fejlesztési források megnőnek, amelyek fejlesztésekre fordíthatók. Az emiatt esetleg előálló feszültségek elkerülésére, a fejlesztési vásárlóerő kézben tartására, a beruházások befolyásolására több eszköz áll a gazdaságirányítás és a bankrendszer rendelkezésére, amikkel a vállalatoknak számolniuk kell. A saját tőke és az összes eszközök arányának már említett megkötése mellett a vállalati fejlesztésekbe fokozottan kell bevonni a megnövekedett saját erőt, ezáltal rövidíteni lehet az amúgy is hosszú beruházási hitellejáratokat. Megnő a szerepe a „tőkepiacon” szerezhető forrásoknak is a beruházások finanszírozásában.

Az új finanszírozási rendszerben erőteljesebb szerepet kap a *hitelképesség*. A hitelképesség hármaskörének követelménye: a rendszeres értékesítés, a jövedelmező gazdálkodás, a fizetőképesség és készség már 1968-ban megfogalmazódott és lényegében ma is alapja a bank és a vállalat hitelkapcsolatának, bár az utóbbi időben a gyakorlatban nem a kritériumoknak megfelelően érvényesült. Célszerű ezért a hitelképesség tartalmát és követelményrendszerét újraértékelni. A vállalat gazdasági megítélését szolgáló tényezők vizsgálata mellett – a hitelezés biztonsága érdekében – egyértelmű, mérhető adatokra alapozott kritériumoknak is helyt kell adni. Ehhez a nemzetközi gyakorlatban is alkalmazott (e cikkben már bemutatott) mutatórendszert célszerű – megfelelően adaptálva – felhasználni. Ezeknek a mutatóknak (pl. likviditási, belső likviditási, adósságok és saját alapok aránya stb.) az értékét a hazai viszonyokra még ki kell dolgozni.

A hitelképesség kritériumai között indokolt szerepeltetni a vállalatok általános megítélésének olyan elemeit is, mint például a vezetés színvonala, a vállalat szervezettsége, technikai színvonala, innovációs készsége stb. Eszerint a bank azt a vállalatot tekinti hitelképesnek, amelyik rendszeresen termel és értékesít, jövedelmezően gazdálkodik, fizetőképessége és készsége a bankkal és partnereivel szemben kifogástalan, megfelel a kritériumrendszer kvantitatív mértékeinek, és bonitása is jó.

Az üzleti alapon hitelező bankszervek érdekeit, a hitelezői biztonságot figyelembe véve kérdés, hogyan történjék azoknak a vállalatoknak a hitelezése, amelyek veszteségesek, vagy a hitelképesség kritériumainak egyéb okok miatt nem felelnek meg, de tevékenységük népgazdaságilag hasznos, és működésük fenntartásához érdekek fűződnek. Az ilyen vállalatok finanszírozási feltételeinek biztosítását – azaz hitelképességét – a biztosítékok különböző eszközeivel a tulajdonosoknak vagy annak a szervnek kell megteremtenie, amelyik a vállalat tevékenységének további fenntartásában dönt.

Figyelembe véve az új rendszer elemeit, bizonytalansági tényezőit, *az 1985. évet az új rendszerre való áttérés előkészítésének szolgálatába kell állítani*. Ez alatt kell tisztázni, hogy a hitelszféra a belső szabályaival és a monetáris eszközeivel hogyan képes a vásárlóerőt a kívánatos módon befolyásolni, a túlzott beruházási törekvésektől eltéríteni. Ki kell alakítani a mutatószámoknak azokat a mértékeit, amelyek az indokolt tökeemelést kikényszerítik, és amelyek a hitelképesség megítéléséhez szükségesek.

FÜLÖP SÁNDOR*

TŐKEÁTCSOPORTOSÍTÁS A VÁLLALATOK KÖZÖTT

A gazdaságirányítási rendszer 1968. évi bevezetését megelőző vitákban és azóta is állandóan felszínen levő probléma a vállalati tőkepiac kialakítása. A tőkepiac a gazdaságirányítási rendszerünk majd minden elemével szoros kapcsolatban van, és megoldása sok területen való párhuzamos előrehaladást tesz szükségessé (áru- és pénzviszonyok fejlődése, a bank-, a hitel- stb. rendszer továbbfejlesztése, a vállalati jövedelem- és vagyongerdekeltség, a vállalati szervezeti formák átalakulása, új formák életbe léptetése stb.). Egy rövid cikk valamennyi kapcsolódó probléma megtárgyalására nem ad lehetőséget, vizsgálódásainkat ezért kizárólag a téma egyik, a vállalati gazdálkodási körben tartható részére, a vállalatok közötti tőke mozgásra korlátozzuk, az ezen kívüli területeket csak ott és olyan mértékben érintve, amennyiben azok a tárgyalt témával érintkeznek.

A vállalatok közötti tőke mozgás lehetőségeinek, formáinak vizsgálatát indokoltta teszi az is, hogy a vállalati szférán kívüli tőkeforrások (állami kölcsön, bankhitel stb.) tömege várhatóan továbbra is erősen korlátozott lesz, és felhasználási területei hosszabb távon jelentős mértékben determináltak. Az MNB és az ÁFB mellett működő pénzintézetek szerepe nem számottevő, és egy részük speciális vállalkozási (innovációs) tőke, amely a tőkepiac általános helyzetét nem képes igazán befolyásolni. Így a hitelrendszer egészének tőkeátcsoportosító szerepe is erősen korlátozott a következő szakaszban. A téma ilyen leszűkítését és egy szűkebb terület részletesebb vizsgálatát más tényezők is indokolják.

Gazdaságunk fejlődésének egyik döntő kérdése az ipari termelés hatékonyabbá tétele a termékszerkezet átalakításával. Egy gyors ütemű és szükséges mértékű termékszerkezet-váltás nem képzelhető el csupán a különböző gyártási ágak, termékcsoportok eltérő növekedési ütemével automatikusan bekövetkező arányeltolódások eredményeképpen, és nem elégséges csupán néhány kiemelt ágazat központi forrásokból támogatott nagyobb mértékű fejlesztése sem. A termékszerkezet átalakítása tőkeigényének számottevő részét a vállalati szférán belül kell előteremteni a folyamatosan képződő forrásokból, illetve a meglevő tőkék átcsoportosításával.

A gazdaságilag fejlett országok iparfejlődéséből is leszűrhető tapasztalat, hogy a szerkezeti átalakulás kétirányú mozgás eredője. A gyorsan fejlődő ágazatokkal szembenállnak a teret vesztő, esetenként teljesen megszűnő termékcsoportok. Ez a mozgás az egyik oldalon jelentős tőkeigényt támaszt, de ugyanakkor jó befektetési lehetőségeket kínál; a másik oldalon csak minimális tőkejövődélmezőséget biztosít, esetenként veszteségeket jelent, likviditási problémákat okozó eszköztöbblettel. Természetes fo-

*A FLAX-MEN igazgatója.

lyamat, hogy ez utóbbi ágazatokból a tőkét kivonják — alapvetően a felesleges eszközök (épületek, gépek, berendezések stb.) értékesítésével, és átáramoltatják a tőkét (és az eszközök használható részét, pl. épületeket, erőtelepeket, bizonyos körben termelőgépeket is) a nagyobb jövedelmezőséget biztosító területekre. Ez a folyamat sokféleképpen zajlik, az egyszerű eladástól a beolvadáson keresztül egészen a csődeljárásig, kiváltója és végcélja azonban ugyanaz: az egyik terület (vállalat) csökkenő, illetve alacsony jövedelmezősége, szemben a másik terület várhatóan magasabb jövedelmezőségével.

A vállalati tőkék lekötöttsége

A vállalati tőkék ma szinte teljes egészükben meghatározott eszközökben lekötve léteznek. Mozgásuk nem képzelhető el az eszközök mozgása nélkül. A meglevő eszközökben lekötött tőkék felszabadítása azonban mindenképpen csak részlegesen képzelhető el párhuzamos folyamatként. A felszabadítás folyamatában számolni kell bizonyos mértékű veszteséggel, az eszközök egy részének az új tőkebefektetés területén való alkalmatlansága és máshol való értékesítésének lehetetlensége miatt. Ez a veszteség azonban látszólagos. Az a tőke, amely konkrét eszközben lekötve nem képes jövedelmet termelni, csak annyiban értékes, amennyiben kivonva és újra befektetve jövedelemtermelővé alakítható. Eredeti helyén hagyva értéktelen, sőt miután működtetése más termelési tényezőket is igényel, nemcsak az adott helyen keletkező veszteséget okozza, hanem akadályozza a többi termelési tényező hatékonyabb felhasználását is más területeken. Ma, amikor számos ágazatban a munkaerő a legszűkebb erőforrás, a tőkeátcsoportosítás hatékonysága népgazdasági szinten csak a „helyettesi költségek” alapján ítéltető meg, átcsoportosítható erőforrásokkal máshol elérhető eredményeket is számításba véve.

Ma még igen erős a vállalatok meglevő gazdálkodási területeihez való ragaszkodás, a rendelkezésre álló források saját vállalati fejlesztésre való felhasználására irányuló egyoldalú szemlélet, amely nem is vizsgálja a tőkebefektetés egyéb lehetőségeit. A Figyelő vállalkozásokról készített interjúoroztatában két ruhaipari vezérigazgató is nyilatkozott erről a kérdésről. Az egyik minden külső tőkebefektetési lehetőség megfontolását szükségtelennek tartja, mert a saját vállalatát ítéli a legjobb befektetésnek; a másik vezető reális választási lehetőségként számol a saját szabad forrás más vállalatnál való befektetésével.

Ahhoz, hogy a vállalatok szabad tőkéjüket vállalkozásszerűen fektessék be, azaz saját kapacitásaik fejlesztése mellett a más vállalatokba vagy más vállalati kezdeményezésekbe való befektetést is mérlegeljék, a vagyon- és jövedelemérdekeltség lényeges erősödésére van szükség. Az alacsony jövedelmezőséget és a tartós likviditási nehézségeket, de különösen a kettőt együttesen úgy is lehet értékelni, mint a tőkekivonás (kivonulás) indikátorát az adott gazdálkodási területen.

A tőkekivonás természetesen nemcsak a „rosszul menő” vállalatoknál lehet indokolt. A perspektívában teret vesztő vállalat dönthet arról is, hogy az amortizációból képződő forrásait nem a meglevő eszközállomány pótlására fordítja, hanem a nagyobb jövedelmezőséget, hosszabb távon biztosabb piacot ígérő területekre tereli át.

Ezt az érzékenységet jelentősen növelné, ha az alacsony jövedelmezőségű és likviditási zavarokkal küzdő vállalatok sorsának rendezése (rendeződése) általánosan, jogilag szabályozott módon történne, és nem minden esetben igényelne intézésük egyedi állami döntést. A csőd, de még inkább a csődön kívüli felszámolás, illetve a hatósági közreműködés nélküli szanálás (a bankokkal és a partner vállalatokkal való kiegyezés utáni továbbműködés) feltételrendszerének és eljárásának, a hitelezői érdekek egységes alapú kezelésének megteremtése nemcsak tárgyilag tenné lehetővé a kevésbé gazdaságos területekről való tőkekivonulást, hanem szubjektíve is megkönnyítené az érintett vállalati vezetők tevékenységét. Az egyértelmű jogi szabályozás nagymértékben meggyorsítaná az ilyen jellegű ügyek intézését, megelőzve ezzel a veszteségek halmozódását, és előbbre hozná a lekötött eszközök újrahasznosításának lehetőségét is.

Az eljárás általános jogi szabályozása természetesen megfelelő keretet biztosíthat indokolt esetekben a népgazdasági érdeket szem előtt tartó állami intézkedéseknek az érintett vállalat gazdálkodási helyzetének javítására, egyensúlya helyreállítására megfelelő garanciális kikötésekkel. A rendezés célja azonban alapvetően csak az lehet, hogy az esetek túlnyomó részében a vállalati gazdasági szférán belül (beleértve a bankokat is) rendeződjenek a vállalati problémák.

A vállalatok közötti tőkeátcsoportosítás spontán folyamatának bizonyos jelei már észlelhetők. Néhány jelentős több tízmillió forintos, esetenként a 100 milliót megközelítő, illetve azt meghaladó ilyen tranzakcióról jelent meg híradás a sajtóban, illetve ismert a szakmai közvéleményben. (Figyelmen kívül hagyjuk itt az IGV felszámolásával együtt járó tőkeátcsoportosítást.) Ezek az ismert esetek főleg a kereskedelemről az iparba való tőkeáramlást jelentenek, motivációjuk azonban elsősorban az ipari vállalat fejlesztési alap problémái voltak, és nem a kedvezőbb tőkebefektetés lehetősége (legalábbis az ipari vállalat szempontjából). Szórványosan és kisebb összegekkel létesült néhány közös vállalat is a részt vevő vállalatok szabad tőkéinek felhasználásával. Ezekben erőteljes a külkereskedelmi vállalatok szerepe. Úgy látszik, hogy a kereskedelem különböző ágaiban nagyobb mértékű a likvid tőkék képződése, mint az iparban.

Jogosan felvethető, hogy a tőkeáramláshoz szabad tőke kell. Ma viszont általános a vállalatok panasa a források elégtelensége miatt. Hogyan oldható fel ez az ellentmondás? A kérdés megválaszolásánál figyelembe kell venni, hogy az új gazdaságirányítási rendszer bevezetése óta szinte állandó eleme volt a szabályozásnak a vállalati szabadon felhasználható források képződésének korlátozása, beleértve a már keletkezett források utólagos elvonását is a beruházási kereslet korlátozása érdekében. A vállalati forrásszűke tehát csak részben vezethető vissza a vállalatok alacsony jövedelemtermelő képességére, nagyoobbrészt a korlátozó intézkedések következményeként jelentkezett.

Ha feltesszük, hogy az 1985-től fokozatosan érvényre jutó szabályozási elemek a korábbinál jobban biztosítják az áru- és a pénzviszonyok összhangját, a vállalati jövedelmeknek a hazai vagy exportpiaci eredményektől függő alakulását, akkor azt is el kell fogadnunk, hogy az így teremtett forrásokkal fedezett kereslettel szemben megfelelő kínálatnak is jelentkeznie kell (belföldi termelésből vagy importból). Az így keletkező likvid fejlesztési források, illetve felhasználásuk további korlátozása már öncélúvá válna, és inkább hátráltatná, mint segítené az országos gazdasági célok, elsősor-

ban a szerkezetátalakítás megvalósítását. A szerkezetátalakítás alapvetően mikrogazdasági probléma és feladat, a tőkebefektetések irányait vállalati döntések határozzák meg. Ha nincs szabad vállalati forrás, akkor végső soron a szerkezetfejlesztés és az egész népgazdaság látja a kárát.

A szabad források feletti rendelkezés

Egy nagyobb mértékű, vállalatok közötti tőkemozgás kialakulásához az is szükséges, hogy

- a vállalatok jövőbeli forrásaik számbavételénél csak a piaci bizonytalanságokkal kényszerüljenek számolni;
- megszerzett forrásaik felett szabadon rendelkezhessenek, beleértve a kihelyezett tőkéik visszavonásának lehetőségét is.

Mindkét feltétel megvalósulásához hosszabb távon viszonylag stabil szabályozás szükséges a források képzésének és felhasználásának módját és mértékét illetően. A képződött vállalati források utólagos elvonása csökkenti a megtakarítási hajlamot, és az azonnali felhasználásra ösztönöz. Ez utóbbinak legkézenfekvőbb módja a saját vállalatnál történő befektetés.

A keletkezett vállalati források feletti rendelkezési jogot és a felhasználás tervezhetőségét csorbitja a (szerződésekben rögzített) banki kikötés, amely szerint a bank jogosult a hitel-visszafizetés időtartama alatt a tervezettet meghaladó fejlesztési alapot előtörlesztésként bevonni, függetlenül attól, hogy a többlet összefüggésben van-e a hi-telezett üzleti akcióval vagy sem. Ez a kikötés inkább a hitelfelvevő egyenlőtlen helyzetének a bizonyítéka.

A megtakarított vagy a felesleges eszközök értékesítéséből nyert likvid vállalati tő-kék jövedelmező befektetésének bizonyos esetekben feltétele lehet, hogy a vállalat meghatározott nagyságú tőkét akumulálhasson és a várakozási időben is jövedelem-hez jusson. Ehhez olyan betétgyűjtő bankszervezet lenne szükséges, amely az elhelye-zett tőkék után a hitelkamatoktól csak a nemzetközileg szokásos mértékben eltérő be-téti kamatot fizet, ami a működő tőke átlagos jövedelmezősége körüli jövedelmet biz-tosítana. Ebben az esetben várható lenne, hogy a rendelkezésre álló szabad források azonnali elköltésére irányuló motiváció csökkenjen. A más vállalkozásokba fektetett tőkék feletti rendelkezési jog megtartásához, beleértve a tőkék visszavonásának lehe-tőségét is, a jelenlegi megoldások (közös vállalat, leányvállalat, betéti társaság, köt-vénypiac) mellett szükségesnek látszik a befektetések mozgékonyabb, piacképesebb formájának kialakítása is. E témakörrel igen sokan foglalkoztak a közelmúltban. Ma-gunk is egyetértünk azokkal, akik szükségesnek ítélik a vállalati részvény vagy hasonló piac valamilyen formájának kialakítását, szabályozását.

Ahhoz, hogy a vállalatok mérlegelhessék szabad forrásaik saját területükön kívüli felhasználását vagy a tőke kivonását meglevő gazdasági területeikről, „technikailag” szükséges, hogy

- információkkal rendelkezzenek a jobban jövedelmező gazdasági területekről, illetve ilyenekbe való befektetési lehetőségekről,

– és a tőke kivonás naturalis feltételeként az eszközök értékesítésének szervezett lehetősége is kialakuljon.

Az első feltétel megteremtését megoldhatják olyan szervezetek, amelyeknek funkciója a befektetési lehetőségek feltárása a beruházásokat stb. tervezőkkel való együttműködésben és kapcsolatteremtés a szabad tőkével rendelkező, illetve azt befektetni szándékozó gazdálkodókkal. Ilyen egységek elképzelhetők a meglévő pénzintézetek keretein belül, de független és a közvetítési díjból élő szervezetek vagy mindkettő formájában is. A második feltétel megvalósításához a jelenlegi lehetőségek – amik jórészt hirdetésekre és a vállalatok közötti esetleges kapcsolatokra korlátozódnak – nem látszanak elégségesnek. Célszerű lenne olyan ügynökségek szervezése, amelyek megbízás alapján szervezeten foglalkoznak épületek, gépek, eszközök értékesítésével. Az eladó és a vevő mai esetleges egymásra találása helyett – bizonyos idő után – mindkét oldalon kialakulna egy választási lehetőség, ami elősegítené az ilyen vagyontárgyak reális értékviszonyainak kialakulását is. Erről a piacról való tájékozódás egyben megkönnyítené a döntést a továbbüzemeltetés vagy az eszközök értékesítése alternatívájában is.

Az allokációs célok kiválasztása

A vállalati tőkemozgások irányait, az allokációs döntésekben részt vevőket, elhatárolásait alapvetően a piaci folyamatoknak kell irányítaniuk. Az allokációs célok kiválasztását a piac helyzetére, fejlődési tendenciáira, az egyes tevékenységek jövedelmezőségére vonatkozó várakozások határozzák meg. Ebből a szempontból döntő tényező, hogy a tőkekihelyezések jövedelmezősége – a piaci kockázatokkal együtt is – milyen megbízhatósággal számíthatók előre. Nyilvánvaló, hogy tőkeallokációs döntés csak a vállalati vagyon gyarapodását, jövedelmezőségét tükröző számítások alapján lehetséges. Ennek több irányú előfeltételei közé tartozik

- a vállalati vagyon egyértelmű értékelésének eljárásai, mechanizmusa,
- a vállalati jövedelmezőségnek a befektetett saját vagyonhoz viszonyított megítélése,
- a jövedelmezőségnek a vállalatok piaci tevékenysége eredményességétől való függetlenségének növelése (a „költségvetési korlát” keményedése),
- annak megszüntetése, hogy a vállalkozási kockázat reális számbavétele helyett a tőkeallokációs döntéseikbe a kockázat megosztására állami szervezeteket, állami forrásokat vonhassanak be a vállalatok (a népgazdasági szempontból kiemelten indokolt eseteken kívül).

A vállalati gazdálkodás eredményességének csak két mutatószáma lehet: a saját vagyon jövedelmezősége és a likviditás folyamatos fenntartása. Az elsőnek kell szabályoznia – a vállalatok többségénél – a tőkebefektetés, illetve a tőke kivonulás folyamatának irányait, a másodiknak a tőkemozgás időszerűségét. Hangsúlyozni kell, hogy a vállalatok többségénél, mert a közüzemi, a népgazdaságilag ellátási stb. szempontból feltétlenül szükséges termelési területeken állami, illetve tanácsi döntésekkel kell továbbra is szabályozni a tőkeallokáció folyamatát.

A MŰSZAKI FEJLESZTÉS SZABÁLYOZÓ RENDSZERÉNEK MÓDOSÍTÁSA

Jelen fejlődési szakaszunkban erősödőben van az a követelmény, hogy a műszaki haladás egyszerre sok egymással kölcsönhatásban álló folyamatának eredőjét jobban kiaknázzuk az egész gazdaság teljesítőképessége fellendítésére.¹ A gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztése keretében ezért is kellett *újra átgondolni* a műszaki fejlesztés gyorsítását segítő irányítási módszereket.²

A szabályozó rendszer korszerűsítési javaslatait kidolgozó szakemberek nézete megegyezett abban, hogy a vállalkozói magatartás kifejlesztése irányába kell haladni. A többletjövedelem (teljesítmény) az innovatív vállalkozói tevékenység hozadéka a termelési tényezőknek a versenytársakénál jobb kombinálása révén. A vállalkozó számára a műszaki újdonság önmagában kevés, azt piacképessé és nyereséggé kell tennie. A vállalkozó az innovációt az értékesítési verseny és a nagyobb nyereség elérése eszközeként tekinti. A tömegesen jelentkező innovációk viszont lökést adhatnak a gazdasági fellendülés felé.

Nem volt kétséges, hogy az irányítás-szabályozás komplex rendszerének módosításával lehet csak kiváltani azt a gazdasági környezetet – kényszert és ösztönzést –, amelyben a vállalatok elemi érdeke a vállalkozói magatartás, a piaci teljesítményt fokozó technikai haladásra törekvés, a nemzetközi fejlődési tendenciákkal való lépéstartás. Az irányítási rendszer továbbfejlesztésére irányuló munkák egyik fontos rendező elve volt a technikai haladásban rejlő fejlődést gyorsító tényezők kibontakoztatása. A szabályozó rendszer egyes elemeinek módosítási javaslatai az innovációs készségre, a termékek és a technológiák korszerűsítésére kifejtett hatásuk szempontjából is mérlegelésre kerültek. A módosított szabályozók szinte minden eleme kényszeríti és ösztönzi a vállalatokat a műszaki innovációra:

- a *jövedelemszabályozás* módosítása elősegíti, hogy azoknál a vállalatoknál keletkezzen nagyobb saját jövedelem, amelyek korszerű technológiával, versenyképes költség szinten piacképes termékeket gyártanak;

- az *amortizáció* központosításának megszüntetése több forrást biztosít a korszerű pótláshoz ott, ahol a leírást a piaci ár elismeri;

*Az OMFB főtanácsosa.

¹Részletesen ír erről Pál Lénárd: Elmélkedés a tudományról és technológiáról. Magyar Tudomány, 1983, 3. sz. 161–167.

²Az előkészítő munkákban felmerült javaslatokat részletesen tárgyalja az OMFB A műszaki fejlesztés állami irányítása korszerűsítésének egyes kérdései című kiadványa, OMIKK, 1983. A kiadványt készítő munkabizottságot vezette Gadó Ottó, koordinálta Jávorka Edit.

- az *árszabályozás* továbbfejlesztése keretében a nyereségkorlátok fokozatos feloldása segíti a vállalatok rugalmas alkalmazkodását a bel- és külpiazi feltételekhez;
- az *új kalkulációs rendszer* bevezetése a kapacitások jobb kihasználására ösztönöz;
- az *átlagbér-szabályozás oldása* a korszerűbb technikához szükséges magasabb kvalifikációjú és teljesítményű munkaerő súlyaránya növelésének lehetőségét bővíti;
- az *élőmunka drágítása* ösztönzi az élőmunka kiváltását gépesítéssel, automatizálással;
- a *tőkeáramlás* korlátainak lazítása és a bankrendszer továbbfejlesztése szélesebb lehetőséget teremt a műszaki fejlesztéshez szükséges pótlólagos tőke megszerzéséhez;
- az új *innovációs pénzügyintézetek* részt vállalnak a K+F tevékenység kockázatában, és a forrásbiztosításnál módjuk van összekapcsolni az innováció minden szakaszát.

Hasonlóan a nemzetközi gyakorlathoz, a gazdaságirányítás korszerűsítésénél nálunk is figyelembe kellett venni a kutatási és kísérleti fejlesztési folyamatok *sajátosságait* és a sajátosságokból következő *speciális szabályozási* követelményeket. Az eddig alkalmazott speciális szabályozók azonban elvi tartalmukban és gyakorlati formájukban jelentős átalakításra szorultak. A változtatásnál gazdagon és sokoldalúan kellett figyelembe venni, hogy a műszaki fejlesztés fő letéteményese és megvalósítója a vállalat. A sajátosságok miatt szükséges speciális szabályozókat tehát úgy kellett korszerűsíteni, hogy a kompetitív szférában *a vállalatok a kutatás és a műszaki fejlesztés céljait, folyamatát, ütemét a valós piaci igényekből levezetve, saját feltételeikre és eszközeikre építve maguk határozhassák meg.*

A kutatás és a műszaki fejlesztés sajátosságai

A kutatás és a műszaki fejlesztés bizonyos területe természeténél fogva *kívül esik az ártermelés szféráján*, a piaci erők hatókörén. Ebbe a körbe tartoznak az alapkutatások, a nem termelő infrastruktúra műszaki fejlesztése és a védelmi célú kutatás-fejlesztés. Aligha vitatható, hogy e területeknek műszaki fejlesztéséről a kormánynak kell gondoskodnia.

E körbe sorolható a *műszaki fejlesztés sajátos infrastruktúrájának kiépítése, fejlesztése* is.³ A műszaki fejlesztés infrastruktúrájához tartoznak mindazok a szolgáltatási kapacitások (kutatás-fejlesztési bázis), továbbá mindazok az institutionális tényezők (meghatározott eljárási módok, szabályok, normák) és mindazon emberi tényezők (szaktudás, kreativitás), amelyek megadják azt a keretet, amelyben a vállalatok a műszaki fejlesztést kialakíthatják. A műszaki fejlesztés infrastruktúrája határozza meg a tudományos-technikai ismeretek realizálásának, továbbadásának lehetőségeit, azt, hogy gazdasági hasznosításuk milyen mértékben valósítható meg. Az új technikát át lehet venni akár külföldről is, de az új technikához való alkalmazkodás és az új technikai eljárások elterjesztése a tudásban, a gondolkodásmódban, a folyamat működéséhez szükséges szervezetben és a szabályozásban változásokat igényel, amelyek már nem vehetők meg, vagy nem vehetők át, és amelyek összefüggései a műszaki fejlesztés infrastruktú-

³Lásd bővebben Sebestyén János: A műszaki fejlesztés infrastruktúrája. Műszaki Élet, 1984. szeptember 27.

rájának kiépítését és folyamatos továbbfejlesztését teszik szükségessé. Az ilyen infrastruktúra nagyrészt központi szervezés, irányítás és bizonyos állami támogatás révén tud létrejönni.

A kutatás és a kísérleti fejlesztés sajátossága, hogy *kockázata* nagyobb, mint a termelőtevékenységé. A műszaki innovációnak akkor van esélye arra, hogy magas jövedelmet hozó sikerhez vezessen, ha a piaci jelzések alapján várható *jövőbeli igényekből* indul ki. A jövőbeli uralkodó irányzatokra és a keresletre vonatkozó prognózis azonban nem a piaci valóság, hanem a *döntéshozónak a jövőt illető megítélése*. Az innovációs döntések tehát nem közvetlenül piaci, hanem vállalkozói döntések, szükségszerűen sokfajta kockázati elemet tartalmazva. Nemzetközi felmérések szerint (országos átlagban) a megkezdett kutatások mintegy fele jut el a műszaki sikerig, és a piaci sikert csupán 25–15%-uk éri el. Ezért világszerte a kockázatmegosztás különféle módjait alkalmazzák (az állam a kockázatot átvállalja az osztársadalmi szempontból fontosnak ítélt K+F tevékenységeknél; más esetekben pedig sikertelenség esetén a bankhitelt nem kell visszafizetni stb.).

A technikai fejlődésre ma már az jellemző, hogy a műszaki fejlesztés következő lépcsőfokai egyre nagyobb beruházásokat, anyagi erőfeszítéseket igényelnek és a *műszaki feltételrendszer egyre összetettebbé válik*. Egyre kevésbé lehet akár egyetlen nagy szervezet keretein belül is kielégíteni a járulékos követelményeket anyagokban, technológiákban, szakember- és munkaerő-struktúrákban, infrastrukturális és más feltételekben, a fejlődéshez elengedhetetlen tudatformálásban. Az akciók egy része tehát csak több terület összehangolt fejlesztésével valósíthatók meg, amiben a piac hatásának érvényesülése mellett szükség lehet állami szervező tevékenységre is.

Sajátosságnak tekinthető, hogy a K+F eredményei sok esetben *másutt jelentkeznek*, mint ahol a ráfordítások felmerültek. Azt gondolnánk, hogy a piaci automatizmus hatására az értékesítő és a felhasználó az áron keresztül osztozik az új technika hozamán. Nemzetközi tapasztalatok azt bizonyítják, hogy ez csak részben van így. A cikk terjedelme nem engedi meg az okok mélyebb taglalását (nemcsak környezetvédelmi, munkavédelmi stb. műszaki fejlesztésre kell gondolnunk, hanem például a könnyen utánozhatóakra stb.). Így az ilyen *externalitások* gyakoriak a kompetitív szférán belül is. Ezt bizonyítják az 1. táblázat adatai.

Feltűnő, hogy *míg a vállalati évi megtérülési adatok mediánja 25%, a társadalmi megtérülés mediánja 70% körül alakult*. Levonhatjuk azt a következtetést, hogy a népgazdasági érdekből kiemelt kutatások és fejlesztések vállalati és társadalmi megtérülése közötti különbség áthidalása esetenként szükségessé válhat.

Azt sem feledhetjük, hogy a kutatási-fejlesztési tevékenységbe való befektetések általában csak *hosszabb távon* vonzóak, rövid távon a megtérülési arányban meglepetések is előfordulhatnak. A nemzetközi szakirodalomban található megtérülési számítások szerint a piaci indíttatású vállalati K+F tevékenységeknél átlagosan 4-6 éves megtérülés valószínűsíthető, de *az éves ingadozás igen nagy* (az évi megtérülés –25%-tól +35%-ig terjedő intervallumban változhat). Mindez legalább is kétféle követelményt támaszt. Egyrészt arra figyelmeztet, hogy a hosszabb távú érdekeltség erősítése gazdaságunkban a technikai fejlesztés szempontjából is sürgető feladat. Másrészt számolnunk kell azzal, hogy a *közösségi célú* kutatási-fejlesztési tevékenységeknél a rövid távú érdekeltség és a hosszabb távú megtérülés áthidalása esetenként kormányzati feladat lehet.

Néhány szakterületi innováció vállalati és társadalmi megtérülése, %/év

Megnevezés	Társadalmi	Vállalati
	megtérülés	
Fémkohászat	17	18
Szerszámgépek	83	35
Szabályozási rendszerek	29	7
Építőanyagok	96	9
Fúrás	54	16
Rajztechnika	92	47
Papírgyártás	82	42
Cérmagyártás	307	27
Betörésgátló ajtózárok	27	37
Vegy termékek	71	9
Háztartási tisztítószer	209	214
Rozsdagátló szerek	116	4
Mosogatószer	45	46

Forrás: Mansfield, E.: How economists see R and D. Harvard Business Review, 1981, 59. köt. 6. sz. 98–106.

A technikai fejlődés sajátossága továbbá, hogy természetes mozgásformája nem pusztán evolúciós jellegű, szakaszosan jelentkeznek forradalmi változások is. A *technikai váltás*⁴ áramlata a legfejlettebb gazdaságokból kiindulva strukturális átrendezést vált ki a világgazdaságban, módosítja a termelési tevékenység különböző fajtáinak értékelését a világpiacra, és mindezek nyomán a hatalmi és az érdekviszonyokat. Emiatt a világpiacra szoruló, kevésbé fejlett országok sem tehetnek mást, mint alkalmazkodnak az új helyzethez. A technikai váltások kibontakozásának irányítása-ösztönzése nem oldható meg pusztán az evolúciós jellegű fejlődési mozgásformákra vonatkozó szabályozási modellekkel. Az ma már egyértelmű, *hogy az állam nem vállalhatja át a technikai váltás terheit teljes egészükben, ugyanakkor azonban a piaci mechanizmus sem képes automatikusan rendezni a technikai váltást.* Az sem kétséges ma már, hogy a világgazdasági új értékrendhez való lassú alkalmazkodás cserearányromlással, a nemzeti termelés (termelőmunka) leértékelődésével, korábban sem elsőrendű versenypozíciónk visszaesésével jár. Ilyen körülmények között kell a helyes utat, a legcélszerűbb módszereket kijelölni.

A kutatás és műszaki fejlesztés vázolt sajátosságai miatt szükséges *speciális szabályozókat* az eddigieknél korszerűbb, piackonformabb formában kell működtetni. Ugyanakkor a tárgyalt sajátosságok figyelembevétele mellett is lehet és szükséges *szűkíteni az állami beavatkozás körét és növelni hatékonyságát.* A kutatás és a műszaki fejlesztés érdekében csak azokon a területeken indokolt az állami szervek kezdeményezése, ahol a

⁴Például korábban a gőzgépek, villamosítás, jelenleg az elektronizálás.

normál versenyhelyzet nem teremtheti meg a megfelelő feltételeket, és a közösségi érdekek megkívánja a műszaki fejlesztést. Ezek a területek a következők:

- az infrastruktúra (egészségvédelem, oktatás, szakképzés, vízgazdálkodás stb.) és a műszaki fejlesztés sajátos infratraktúrájának fejlesztése;
- az ún. tudományintenzív területek, ahol a vállalatok nem rendelkezhetnek megfelelő feltételekkel és tőkével (pl. nukleáris energia);
- a több ágazat együttes fejlesztését igénylő, az érdekeltségi időintervallumot lényegesen meghaladó új technikai eljárásokat megvalósító kutatás-fejlesztési programok (pl. biotechnika, elektronika *elterjesztése* stb.).

A műszaki fejlesztés fő céljai, irányai a műszaki fejlesztési politikában⁵ fogalmazódnak meg. Ez feladatát akkor képes ellátni, ha *az általános fejlesztési stratégiára alapozódik, és ugyanakkor bizonyos autonómiával is rendelkezik*. Leegyszerűsítés lenne azt állítani – és ez hibás következtetésre vezetne –, hogy a hosszú távú gazdaságpolitika automatikusan megszabja a műszaki fejlesztés fő irányait is. A valóságban egy jól meghatározott hosszú távú műszaki fejlesztési politika – és annak megvalósítása – kedvező feltételeket alakít ki a gazdaságpolitika számára, segítséget nyújt a rövidebb és hosszabb távú gazdaságpolitikai célok optimális összekapcsolásához. Az adott időszak stratégiai céljait – az ún. prioritásokat – a népgazdasági tervben kell kijelölni, és meg kell határozni azokat a szabályozó és egyéb eszközöket, amelyek a tevékenységek feltételeit e céloknak megfelelően alakítják.

Egyszerűsíteni lehet és kell a kormányzati és a tárcaszinten kiemelt programok rendszerét és számukat csökkenteni. Ez a feltétele annak, hogy a központi ráhatás jobban érvényesüljön, és a kiemelés megfelelően valódi céljának. Arra kell irányt venni, hogy a programokat vállalati pályázatok, versenytárgyalások alapján szervezzék, mert ezáltal lehetővé válik a tudományos, a technikai és a piaci bizonytalanság csökkentése. Ez teszi lehetővé, hogy a folyamat adott szakaszában *a vállalatok maguk dönthessék el: áttérjenek-e és mikor a teljes körű kereskedelmi fejlesztésre*. Az OKKFT tervezésszabályozása továbbfejlesztésének ilyen elvek alapján kimunkált javaslatait a VII. ötéves terv jóváhagyása keretében 1985-ben terjesztik elő döntésre.)

A műszaki innovációs folyamat szakaszainak jobb összekapcsolása

A műszaki fejlődés olyan több szakaszos folyamat, amely magában foglalja az új technológiával vagy az új termékkel kapcsolatos ismeretek létrejöttének és bevezetése feltételeinek megteremtését, bevezetését és széles körű elterjesztését. A folyamat első – az új ismeretek létrehozását és az alkalmazás üzemi feltételeinek kimunkálását magában foglaló – szakaszát nevezzük K+F tevékenységnek. Az eredmények bevezetése, elterjesztése természetesen beruházásokat is igényel. Régóta foglalkoztatja a szakembereket a folyamat jobb összekapcsolása lehetőségeinek megteremtése. Ebben a témában a szabályozók továbbfejlesztési munkái keretében több kérdés vetődött fel.

A kutatási és fejlesztési tevékenység feltételrendszerének kidolgozásánál vitát váltott ki a kutatás-kísérleti fejlesztés, a beruházás, a felújítás és a pótlás egymással

⁵Lásd Vámos Tibor: A műszaki fejlesztési politikáról. *Gazdaság*, 1983, 2. sz. 76–92.

összehangolt, egységesebb kezelésének módja. Az igény nemegyszer úgy fogalmazódott meg, hogy a pénz minden belső relációban azonos csereértékű – a vállalati gazdálkodás szempontjából „konvertibilis” – legyen. A *költségeket terhelő és mértékeiben differenciált adórendszer* differenciálja a pénz „csereértékét”, pontosabban: *megnehezíti vagy megakadályozza a termelési tényezők optimális kombinálásának lehetőségét*. A „konvertibilitás” ilyen értelmezése mellett sem lehet azonos azonban a költség jellegű ráfordítások és a jövedelem (nyereség) pénzegységének „csereértéke” a gazdaságban. A jövedelmeket (nyereséget) a világon mindenütt adó terheli, a költségtényezőknek pedig általában adómenteseknek kell lenniük. Ha tehát a felújítást költségnek tekintjük, a beruházást pedig a jövedelem (nyereség) felhasználásának, akkor sehol a világon nem lehet az ezekre fordított egységnyi pénz a vállalati gazdálkodás szempontjából „konvertibilis”, hiszen az előbbi adózatlan, az utóbbi pedig adózott pénz. Ehhez hasonló vitakérdéseket vetettek fel a kutatás-fejlesztés ráfordításainak minősítésével kapcsolatban is.

Az innovációs lánc egyes elemeinek kezelése, a vállalati elszámolási rendszernek egységesebb szemléletű továbbfejlesztése összefügg azzal az elvi jelentőségű kérdéssel, hogy a K+F szféra pénzügyi feltételrendszerét a *folyamatos termelési költség* vagy az *egyszeri tőkebefektetési megtérülés* ismérvei alapján kívánatos-e továbbfejlesztetni.

A megtérülési szemléletben a K+F ráfordítások egyszeri tőkebefektetésnek minősülnek, és közvetlenül kapcsolódnak a beruházásokhoz. Ily módon a folyamatos elszámolásban (évenként) a K+F hozama jelenik meg, amely a K+F befektetések megtérülését és bizonyos profitot foglal magában. Csak ha tőkebefektetésnek minősítjük a K+F ráfordításokat, akkor konzekvens javasolni a kutatás-fejlesztési és a beruházási pénzeszközök közötti átcsoportosítás felszabadítását, és csak ez esetben merülhet fel a K+F adóztatás, illetve az adókedvezmény formáját öltő preferencia gondolata is. A megtérülési elv érvényesítésének *feltétele* azonban, hogy a K+F ráfordítások (eredmények) *tőkevagyonként elszámolhatók* („aktiválhatók”) legyenek. Nálunk erre nincs lehetőség, és a közeljövőben sem kívánjuk ezt megengedni. Ezért a gazdálkodásban zavarokat okozó következetlenség lenne a K+F ráfordításokat a tőkevagyon szempontjából „folyamatos költségnek”, ugyanakkor a folyó elszámolásokban pedig „megtérülés” jellegűnek minősíteni.

A *költség*szemlélet alapja az, hogy az *egyszerű újratermelésnek is immanens része* a kutatás-fejlesztés, ezért a K+F ráfordítások a termelés folyamatos költségeit képezik. Ebből következően a K+F ráfordítások – ugyanúgy, mint más költségtényezők – adómentesek. Az adókedvezmény így csak a K+F-hez társult beruházásokhoz kapcsolható.

A szabályozó rendszer korszerűsítésénél az utóbbi elvet fogadták el. Ugyanakkor bizonyos lehetőséget teremtettek a kutatási-fejlesztési tevékenység és a beruházások forrásainak összekapcsolására. A vállalatok a költségként elszámolt műszaki fejlesztési alap maradványait az egységes vállalati tartalékalapba helyezhetik (ott, ahol a képzés nem kötelező). A vállalati tartalékból viszont beruházásokat is finanszírozhatnak (ha a megfelelő adókat utólag befizetik).

Közismert, hogy a többi szocialista országban is költségként kezelik a K+F tevékenységet, és így természetesen adómentesen számolják el. A piacgazdálkodó országokban, ahol ez a vita szintén felmerült, a *K+F ráfordításoknak tőkevagyonként aktiválása mindenütt megengedett* (egyedül az NSZK alkalmaz bizonyos megszorításó-

kat).⁶ Ennek ellenére ezekben az országokban a költségvetés és a vállalat kapcsolatában a K+F ráfordításokat *mindenütt adómentesen* – tehát költségtényezőként – kezelik. A tőkés országokban *a költség és a nyereség közötti határvonal (az adózás szempontjából) a költségek javára tolódik el*. Az állam adómentességet garantál a leírás jelentős gyorsítására és az országok többségében az amortizáció 100%-on felüli részére. A gyorsított leírás által élvezett adókedvezmény automatikusan preferálja a versenyképes, jól jövedelmező vállalatok kutatás-fejlesztési és beruházási lehetőségét. Emellett különféle beruházási tartályokat lehet adómentesen képezni, illetve a K+F-hez kapcsolódó beruházások 10–30%-át adómentesen elszámolni.

További problémát jelent a műszaki fejlesztési tevékenység és a beruházások jobb összehangolása *a tervezési és döntési folyamatban*. A következő években a fejlesztéspolitika hatékony megvalósításának egyik legfontosabb feladata, hogy a korszerű technológiák bevezetésének, a korszerűtlen technológiák és termékek kiváltásának üteme gyorsuljon. Ennek érdekében az eddigieknél szorosabb kapcsolat szükséges a műszaki fejlesztés és a beruházás között, a tervezés, a szabályozás és a finanszírozás tekintetében is.

A műszaki fejlesztés meggyorsítása a beruházások tervezésénél, a fejlesztési prioritások kijelölésénél azt igényli, hogy *a K+F és a beruházási prioritások között megfelelő összhang legyen*. Mindebben a struktúrapolitika jelentőségét kell elsődlegesnek tekinteni, függetlenül attól, hogy azok egyedileg melyik döntési kategóriába tartoznak (állami, célcsoportos, vállalati stb.).

Műszaki fejlesztési alap a vállalatoknál

A gazdaságirányítási rendszer korszerűsítésével összhangban általános egyetértés alakult ki abban, hogy *a vállalatok mozgásterét és önállóságát a K+F tevékenység formálásában is célszerű bővíteni*. Ebben az irányban nagy lépést tettünk az 1983. január 1-vel bevezetett műszaki fejlesztési alapok új képzési rendszerével. Széles körben – *a vállalati nettó árbevétel 65%-ánál* – a műszaki fejlesztési alap *kötelező képzését megszüntettük*. A gazdálkodó szervezetek saját döntés alapján az általuk meghatározott mértékben képezhetnek műszaki fejlesztési alapot. *A kötelező alapképzés csak két kutatásigényes iparágban, a gép- és a vegyiparban* (csak a minisztériumi felügyelet alatt levő vállalatoknál) *maradt fenn*.

A műszaki fejlesztési alap képzésével kapcsolatos viták azonban még nem jutottak nyugvópontra. A vita azon van, hogy a kötelező képzés megszüntetésében milyen további lépéseket tehetünk. Van olyan nézet, amely szerint kialakítható olyan érdekeltiségi rendszer, amelyben nem szorul szükségszerűen háttérbe a kutatási és kísérleti fejlesztési tevékenység akkor sem, ha az alap képzése nem kötelező. Ez nem tagadható, de gyakorlatilag csak akkor valósítható meg, ha kialakulnak az ehhez szükséges gazdasági-társadalmi viszonyok.

A többségi vélemény szerint a kutatásigényes területek a kötelező képzés feloldása-

⁶Lásd A műszaki fejlesztés pénzügyi feltételeinek nemzetközi összehasonlítása. Műszaki Élet, 1982. május 13. (OMFB-tanulmány, Gadó Ottó–Jávorka Edit.)

ban a piaci verseny erősödésével, az ár-, a keresetszabályozási korlátok és a szigorú vásárlóerő-korlátozás enyhítésével, a hosszú távú érdekelttség kifejlődésével *párhuzamosan fokozatosan* kell továbbhaladni. Amíg a verseny kibontakozása gyenge, és a súlyos egyensúlyi helyzet követelte vásárlóerő-szabályozó intézkedések miatt a rövid távú érdekelttség (az éves érdekelttségi alap csökkenésének mérséklésére törekvés) rendkívül feszítően hat a vállalatokra, addig tartani kell attól, hogy ez a hatás elnyomja a hosszabb távú érdekeket, s a műszaki fejlesztési ráfordítások háttérbe szorulnak. Úgy tűnik, józan megfontolások mellett nem lehet vállalni annak a kockázatát, hogy a kutatásigényes vegyipari és gépipari területek műszaki színvonala tartósan elmaradjon a növekvő világtárgtól, és emiatt versenyképességünk tovább romoljék.

A különböző érvek mérlegelése után olyan megállapodás született, hogy 1985. január 1-ével *szűkítjük a kötelező képzés körét*. Megszűnik a kötelező képzés a fémtömegcikk-iparban, a műanyag és vegyszár alágazatban, a műanyagfeldolgozó iparban, a háztartási és a kozmetikai vegyiparban. Megszűnik továbbá a villamosgépár 2, a gyógyszeripar 5 vállalatánál. A kötelező képzés megszüntetése 1986. január 1-vel a tapasztalatok alapján folytatódik.

A kutatási-fejlesztési tevékenység preferencia-rendszere

A kutatás és a műszaki fejlesztés kormányzati irányítása hatékonyságának növelése mindenekelőtt a preferencia-rendszer korszerűsítését kívánta meg. A preferencia-rendszer továbbfejlesztésénél kettős célt kellett megoldani. *Egyrészt* a pénzeszközök rendelkezésre bocsátásánál a piacokonformabb módszerek alkalmazását kellett erősíteni. *Másrészt* figyelembe kellett venni, hogy fokozottabban kell kiépíteni a K+F infrastrukturális háttérét, így az információ- és tanácsadó szolgálatot, a tudásátvitel hazai műhelyeit, amelyek segítik a hasznosítható újdonságok szűrését, kikísérletezését, a technológiai átadás gyakorlati kimunkálását.

A *pénzbeli preferenciák* korszerűsítésénél abból kellett kiindulni, hogy az állami irányítás eszközei nem funkcionálhatnak a vállalati érdekek ellenére, csak azok érvényre juttatásával érhető el a népgazdasági-társadalmi érdekek megfelelő vállalati tevékenység. A vállalkozások kibontakozását segíti, ha *az állami preferenciák szabályai előre meghatározottak, mindinkább mechanizmusszerűen működnek, vagyis a preferenciákat minden vállalat automatikusan elnyerheti, ha a feltételeknek megfelel*.

A kutatási-fejlesztési tevékenység preferencia-rendszere *eddig a szervezeti keretektől függően* (ún. „alanyi alapon”) eltérő volt. A vállalati elszámolási formában működő kutatóintézetek és a műszaki fejlesztő vállalatok által élvezett preferenciák egy részét a termelővállalatok keretében működő kutatóhelyek nem kapták meg. Nagyon jelentős előrelépés, hogy az adókedvezmények (preferenciák) a jövőben nem az egyes szervezeti formákhoz, hanem a *tevékenységekhez kapcsolódnak*. A jelenlegi rendszerrel szemben ez azért is kedvező megoldás, mert megszűnik a szervezeti elkülönítésből adódó előny, így a termelővállalati kutatóhelyek, valamint az önelszámolású kutatóintézetek és a műszaki fejlesztő vállalatok K+F tevékenysége azonos versenyhelyzetbe kerül.

A módosított szabályok szerint nyereségadó-kedvezményben a kutatást és a műszaki fejlesztést *közvetlenül* szolgáló tevékenységek részesülhetnek. Adókedvezmény il-

leti meg a tevékenységet az esetben is, ha az nem a teljes K+F folyamatot fogja át, hanem annak csak egy szakaszát.

Jelentős ösztönzést nyújt az ún. *haszonrészesedési konstrukció*. Eszerint minden gazdálkodó szervezet, amennyiben vállalja meghatározott kutatási eredmény *bevezetését* a megbízónál, a – nyereséget is magában foglaló – megegyezésem áron felül a megbízó eredményéből is részesedhet, és az így elért többletbevétel jelentős részét az innovációban közreműködő műszaki szakemberek (a team tagjai) között – a fix és a mozgóbéren felül – szétoszthatja.

A technikai váltás kibontakozását segítő preferencia az, hogy a műszaki fejlődés elterjesztését közvetlenül szolgáló, *arra kiemelt hatást gyakorló* eszközbeszerzések után – külön kijelölt, egyértelműen körülhatárolt, nyilvánosan meghirdetett, viszonylag szűk körben (a VII. ötéves terv tartamára) – *felhalmozási adómentesség* nyújtható. Itt kell megemlíteni, hogy piaciorientált kutatási és műszaki fejlesztési tevékenységek (a gazdasági szférába tartozó ágazatok, szakágazatok) körében *a (normál) bankhitelezési finanszírozás szélesedésére törekszünk*.

A jövőt formáló állami irányítás nem nélkülözheti az egyes közösségi célú projektek egyedi elbírálásának rendszerét és ennek eszközeként az *egyedi preferenciák* rendszerét. Az állam az egyedi döntésű preferenciákat nyújthatja térítésmentes támogatás formájában vagy visszatérítési kötelezettséggel.

A költségvállalás egyik formája a *térítésmentes támogatás*. Ennek célja a közösségi érdekű K+F – elsősorban az OKKFT-ben szereplő – programok megvalósításának – vállalati források igénybevétele melletti, központi forrásból való finanszírozása. Elsőrendű szerepe van a döntés-előkészítő munka megjavításának és a döntési kritériumok szigorításának. A támogatás odaitélésének alapvető kritériuma azonban a népgazdasági szintű hosszú távlatú eredmény, a társadalmi „haszon” kell legyen.

A preferenciák módosított rendszerében arra kell irányt venni,⁷ hogy a K+F támogatások jelentős része – a közvetlenül és rövidebb távon piaciorientáltak mindenképpen – *a jövőbeli hozamok arányában legyenek elnyerhetők*, tehát a támogatás visszatérhes legyen. Visszatérítési kötelezettséggel, kamatmentesen nyújtanak támogatást a műszaki fejlesztés központi irányításával megbízott állami szervezetek (OMFB, ágazati minisztériumok). Ha a kutatás valamilyen szakaszában kiderül az akció sikertelensége, akkor – élve a kockázatvállalás lehetőségével – kivételesen el lehet tekinteni a visszafizetéstől. A gazdálkodó szervezetek visszatérhes támogatásból *pályázati úton* – a szektorális, illetve ágazati hovatartozástól függetlenül – részesülhetnek.

A központosított műszaki fejlesztési pénzeszközök felhasználásának hatékonyabbá tétele érdekében merült fel az *innovációs pénzüintézmények* alapításának célszerűsége és a központi műszaki fejlesztési alapok egy részének ilyen pénzüintézetek útján, elkülönült döntési rendszerben való kihelyezése. A bankszerű finanszírozási módszerek mindenekelőtt a rövidebb időhorizonton belül megvalósítható és közvetlen piaclehetőséggel biztató innovációk felkarolására kínálnak kedvező lehetőséget. Az innovációs pénzüintézetek induló tőkével rendelkezve, üzleti alapon részt vállalnak különféle innovációs akciók finanszírozásában, a gazdálkodó szervezetektől *átvállalva a kockázat egy*

⁷ Részletesebben: Ajánlások az innováció feltételeinek javításával kapcsolatos szabályozási mód-
szerekre. Műszaki Élet, 1983. október 13. (OMFB-tanulmány, Deák Andrea–Jávorka Edit.)

részt és osztozva az eredményben. Az ilyen finanszírozó szervezetek döntéseit az a gazdasági megfontolás vezérli, hogy végső soron biztosítaniuk kell a tevékenységük folytatásához szükséges megtérülést. Ma már 14 ilyen innovációs pénzintézet működik. Itt kell megemlíteni, hogy néhány – kisebb jelentőségű – preferenciát nem lehetett a tevékenységhez kapcsolni, hanem továbbra is fenn kellett tartani az alanyi alapú szabályozást.

A kutatási-fejlesztési tevékenységnél használt gépek, műszerek, berendezések (erkölcsei) avulása rendkívül gyors, ezért ezen a területen a *gyorsított leírás* lehetőségére feltétlenül szükség van. A kutatóintézetek és a műszaki fejlesztő vállalatok részére már több éve megengedett, hogy igazgatói hatáskörben gyorsítsák a leírást (a leírási kulcs háromszorosára, de legfeljebb évi 30%-ra, illetve ha a megbízóval megegyeznek, akkor 100%-ban is leírhatnak egy összegben). Ez a kedvezmény továbbra is változatlan formában marad fenn. A gyorsított leírás lehetőségének kiterjesztése a termelővállalatok kutatórészlegeire elszámolástechnikai okokból nem valósítható meg. A különböző műszereket, gépeket, berendezéseket ugyanis általában nemcsak K+F tevékenységhez, hanem termelőtevékenységhez is használják, az elhatárolás pedig nem számszerűsíthető.

Az alanyi alapú kedvezménynyújtás másik oka az élömunka drágításával kapcsolatos. A kutatóintézetek és a műszaki fejlesztő vállalatok⁸ tevékenységében magas az élömunka aránya. Emiatt a módosított szabályozó rendszerben a különféle kedvezmények ellenére is a visszamaradó érdekeltiségi alap 1985. január 1-ével a kutatóintézeteknél 40%-kal, a műszaki fejlesztő vállalatoknál 30%-kal csökkenne. Indokolt tehát bizonyos fokozatosság megengedése annak érdekében, hogy felkészülhessenek az új helyzetre. Ennek eszköze a béradó átmeneti kedvezménye, továbbá a vagyonadó-kedvezmény.

Központi források

A kutatási-fejlesztési politika megvalósításához szükség van központi eszközökre is. Gazdaságunkban ennek kétféle formája van. Az alapkutatásokat (az ilyen kutatásokat folytató intézeteket) közvetlenül az *állami költségvetésből* finanszírozzák. Egyetértés alakult ki abban, hogy továbbra is fenn kell tartani a költségvetési finanszírozást, de ennek módját korszerűsíteni kell. A költségvetésből fenntartott kutatóintézeteknél – a kutatási pénzeszközöknek a műszaki fejlesztési politikában meghatározott feladatokra való fokozottabb koncentrálása és az intézeti tevékenységnek ez irányú terelése érdekében – az alanyi finanszírozási és a *feladatfinanszírozási* rendszer alkalmazásának megfelelő arányát kell kialakítani.⁹

⁸Részletesen foglalkozik a témával A kutatóintézetek és a műszaki fejlesztő vállalatok irányításának, szabályozásának korszerűsítése. OMFB, 1984. (Koordinátor Jávorka Edit.)

⁹A javaslatok kidolgozása a Tudománypolitikai Bizottság titkárságának vezetésével, a Magyar Tudományos Akadémia, az Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság és a Pénzügyminisztérium közreműködésével folyamatban van, és várhatóan 1985 első félévében döntésre kész állapotba kerül. Ezzel együttesen megvizsgálják az oktatási intézmények kutatási tevékenységének korszerűsítési

A műszaki fejlesztést szolgáló központi célok megvalósítására a vállalatok befizetéseiből képzett *központi műszaki fejlesztési alap (forrás)* nyújt fedezetet. A vállalatok befizetéseiből képzett központi források szabályai, a befizetés módja és mértékei 1983. január 1-vel — összhangban a műszaki fejlesztési alapképzés rendszerének módosulásával — megváltoztak. A központi hozzájárulási kötelezettség kiterjedt a nyereségérdekeltségi rendszerben működő gazdálkodó szervezet többségére, és a forrásképzés a vállalati műszaki fejlesztési alaptól elkülönítve, központilag meghatározott kulcsok figyelembevételével került előírásra.

A szabályozás módosításának előkészítő munkálatai során megvizsgálták, célszerű lenne-e a központi befizetéseket a jövedelemadózás általános rendszerébe integrálni. A vizsgálat alapján olyan döntés született, hogy továbbra is szükség van a gazdálkodó szervezetek befizetéseiből képzett központosított forrásra, és rendszerként fennmarad az 1983. évi módosítás során kialakult gyakorlat. Két jelentős érv szól emellett.

Az egyik, hogy a kutatás és a kísérleti fejlesztés ráfordításai költség jellegűek. A központi támogatás nagyrészt az adott ágazat műszaki fejlesztése, hatékonyságának növelése miatt merül fel, s így forrásának is azok ráfordításait kell terhelnie. Ezért helyesebb (igazságosabb) egy olyan csatornán keresztül központosítani ezeket az összegeket, amelynél a kutatás és a műszaki fejlesztés követelménye határozza meg az elvonást, mint az általános jövedelemadózás keretében, ahol a kutatás-fejlesztés igényességétől függetlenül az határozza meg a mértékeket, hogy hol milyen nagyságú jövedelmek képződtek.

A másik, hogy a kutatás-fejlesztés népgazdasági szintű forrásigénye viszonylag állandó, s amennyire lehet, el kellene kerülni, hogy a források nagyságát konjunkturális hullámzások befolyásolják. Az olyan megoldás mellett, amely a jövedelemadózás általános rendszerébe integrálná a műszaki fejlesztési célokat szolgáló befizetéseket is, és a költségvetés jövedelem-újraelosztó funkciójába utalná e forrás kihasítását és működtetését, a műszaki fejlesztési célt szolgáló központi feladatok sem lennének kivonhatók a gazdaság konjunkturális helyzetének alakulásából. A közvetlenül költségvetésből való finanszírozás újbóli bevezetése egyébként visszakanyarodás lenne az 1968 előtti módszerhez, amelyet éppen kedvezőtlen hatásai miatt változtattunk meg.

A vállalati központi műszaki fejlesztési hozzájárulás *normájának* kialakításánál figyelembe kell venni, hogy a központi források

- a nem gazdasági ágak kutatás-fejlesztési szükségletei forrásainak kiegészítésére;
- a K+F szféra saját infrastruktúrájának fejlesztésére;
- a termelőágazatok műszaki fejlesztésének állami támogatására szolgálnak.

Az első két feladat a termelőágazatok többé-kevésbé azonos mértékű hozzájárulását feltételezi, míg a harmadik az egyes ágazatok K+F igényességétől függő nagyságrendet kíván. Az 1983-ban kialakított hozzájárulási százalékok az egyes alágazatok kutatási igényessége szerint differenciáltak. A differenciáltság csökkentése indokolt.

Jelenleg a gazdasági szervezetek egy része a központi források képzéséhez nem járul hozzá, ugyanakkor részesedik a központi forrásokból. Nem terheli központi műszaki

[9. lábjegyzet folytatása]

lehetőségeit is, és javaslatokat tesznek a továbbfejlesztés módjára. Rendezni kívánják az alapkutatással foglalkozó (költségvetésből gazdálkodó) kutatóintézetek jogi státusával kapcsolatos nyitott kérdéseket is.

fejlesztési hozzájárulás a kereskedelmi, a mezőgazdasági tevékenységet és a közlekedési tevékenység egy részét. Indokolt lenne, hogy a köztelherviselés az ágazatokat egyaránt terhelje, ha nem is azonos mértékben. A tervek szerint 1985-ben felülvizsgálják, hogy a központi műszaki fejlesztési forrásokhoz való hozzájárulást mikor és milyen mértékben lehet *kiterjeszteni* a mezőgazdasági, a kereskedelmi tevékenységre és az eddig mentesített gazdasági szervezetek körére. A befizetési kulcsok differenciáltságának mérséklését is csak abban az esetben érdemes megvalósítani, ha a befizetési kötelezettség egyidejű kiterjesztése is realizálható.

A termelés szellemimunka-tartalma növelésének gyorsítása

A technikai haladás gyűjtőnéven összefoglalt termelési tényező (erőforrás) egyik alkotóeleme a szellemi alkotás, illetve megvalósulásakor: szellemi érték.¹⁰ Az új világ gazdasági értékrendben – mint tudjuk – a műszaki fejlesztés szerepe megnőtt, ugyanakkor a technikai erőforráson belül a szellemi értékek növekvő aránya világjelenség. Végso soron a termelésben a szellemi munka aráynövekedésének felgyorsulását figyelhetjük meg. Gazdaságunkban is azoknak a fejlődési tendenciáknak a kiteljesedését kell szorgalmaznunk, amelyek a termelés szellemimunka-tartalmának aráynövekedését lehetővé teszik.

A szellemi munkának a gazdaságba való jobb integrálása *újfajta mozgásformák* kialakulását igényli. A szellemi munka régebben főként egy-egy termékben vagy technológiában integrálódva jelent meg a piacon. Az utóbbi évtizedben azonban a *szellemi értékek egyre inkább önálló áruformát öltenek*, termelésük és hasznosításuk (a termékben való megjelenésük) mindinkább a *piac közvetítésével* valósul meg. E tendenciával kölcsönhatásban mind erőteljesebbé vált bizonyos szellemi munkák végzésének „kiszakadása” a termelővállalatok kereteiből és önállósulásuk. Így mindinkább kibontakozhatott az intézményi munkamegosztás és egyúttal a *szellemi értékek termelésének specializálódása*. Kialakulóban van a szellemi értékek üzleti jellegű, saját, specializált vállalati kockázaton alapuló tömegtermelésű szolgáltatási szférája. A nagyvállalatok megtartott kutatóhelyeit is profilcentereké, önelszámoló egységekké alakítják át, szinte sajátos szolgáltató üzemekké. A kutatási-fejlesztési tevékenységek tekintetében kialakult,

¹⁰Szellemi értéknek tekinthető minden olyan szellemi alkotás, felhalmozott ismeret, tapasztalat, jog vagy lehetőség, amely valamely vállalkozás jelenlegi vagy várható outputját (jövedelmét) növeli. A szellemi értékek két jellemzően eltérő csoportját különböztethetjük meg: 1. A *tömegméretekben reprodukálható* szellemi szolgáltatásokat, amelyek magas szintű speciális szaktudást igényelnek, de a szakismeret nem monopolizálható (szervezés, piackutatás, prognóziskészítés, műszaki-gazdasági dokumentációk, reklám, propaganda, marketing tanácsadás, szoftver, szervizszolgálat stb.), és amelyek mindinkább áruformában jelennek meg. Az ilyen tevékenységekre specializált szervezetek nagyobb hatékonyságot érhetnek el, mintha ezeket a tevékenységeket az egyes termelővállalatok „saját rezsisben” (nagy készenléti létszámmal, kisebb szakmai effektus mellett) végeznék. 2. Az *egyedi, nem ismételtető produktumok* (találmány, licenc, szoftver) és/vagy a különböző tényezők együttes meglétének értékelődése (know-how, márkanév, goodwill stb.). Ezek a szellemi értékek megjelennek áruformában is, de legfőbb jellemzőjük az, hogy tőkeértéket képviselnek, mivel értéküket nem a ráfordítások, hanem a várható hozam határozza meg (és hozamuk előre diszkontálható).

körvonalazott tendenciát jól tükrözik az NSZK-ban 4500 vállalatra kiterjedő felmérés adatai (2. táblázat).

2. táblázat

A kutatási és fejlesztési tevékenységet folytató vállalatok aránya

Vállalatnagyság a foglalkoztatottak száma szerint	A kategória összes vállalatának %-ában
1–19	3,8
20–49	8,7
50–99	17,7
100–199	28,3
200–499	51,4
500–1000	48,7
1000-nél több	

Forrás: Kamp, M. E.–May, E.: Kis- és közepes vállalatok innovációs tevékenysége. Engineering II. OMIKK, 1983, 23.

Az nem feltűnő, hogy a nagyobb (több dolgozót foglalkoztató) vállalatok nagyobb arányban folytatnak kutatási és fejlesztési tevékenységet, mint a kisebb vállalatok. E számokból ítélve azonban az egyes vállalatoknál a *vásárolt* kutatási-fejlesztési szolgáltatás igen magas arányú. Példaképpen megemlíthető, hogy az USA-ban 1975-ben 2,5 milliárd \$ volt a belföldön értékesített K+F szolgáltatás. Angliában több mint 20 ezer szellemi terméket szolgáltató cég működik, és Indiában is 1200-nál több. Nálunk – ha mindent összevetünk – akkor is 100 körül van az ilyen jellegű önálló vállalatok száma (és azok is többségükben az utolsó 2-3 évben alakultak).

A szellemi értékek áru formában való elterjedését az a körülmény is involválja, hogy a tudományos-technikai megújulás felgyorsulása következtében a szellemi értékek a korai (felismerési, feltalálási) fázisban nagyobb értéket képviselnek, mint akkor, ha a segítségükkel előállított termékek már elterjednek.

Nálunk jelenleg a szervezeti-intézményi keretek tekintetében az okoz gondot, hogy a *szellemi értékek létrehozása még mindig túlzottan intern jellegű*. Egyrészt viszonylag kevés a szakosodott önállóított szervezetek száma, másrészt a termelőszervezeteken belül gyakran nem önelszámoló („profitcenter”) alapon szerveződnek. Emiatt a hozam és a ráfordítás viszonya vezérlő hatása, a szellemi termékek piacközvetítésű, versenyszerű forgalmazása nem eléggé bontakozott ki. A termelésben hasznosítható, újdonságértékű információk adásvétele meglehetősen szerény arányú. Ez tükröződik a külföldi licencek és know-how-k vásárlásának gazdasági potenciálunkhoz mért alacsony mértékében, valamint a műszaki-tudományos ismeretek piacának ún. nyomásos állapotában, vagyis abban, hogy a felhasználói kereslet a tapasztalatok szerint elmarad a potenciális kínálattól. A bevált és több helyen is használható ismeretek – szabadalmak, újítások, know-how-k, szoftverek – viszonylag ritkán jutnak el az egyik vállalatból a másikhoz.

Az irányítás továbbfejlesztésének ki kell terjednie a szellemi munkák gazdaságba való integrálódásának újfajta módjaira. 1985 folyamán tervezzük áttekinteni a műszaki szellemi értékek előállításának és forgalmazásának nagyobb arányú kibontakozásával kapcsolatos irányítási és szabályozási feltételeket és egységes szempontok alapján meghatározni a korszerűsítés módját.

A szellemi értékek termelésének, értékesítésének, felhasználásának kibontakozását, az ezt ösztönző irányítási-szabályozási módszerek kialakítását segítené az *elméleti bizonytalanságok tradicionális befolyástól mentes tisztázása* (pl. a szellemi értékek szerepe és helye a népgazdasági tervekben, a nemzetijövedelem- és a nemzetivagyon-elszámolásokban; a számviteli rendszerben; a produktív és az improduktív munka elhatárolásának korszerűsítése stb.).

Terjedelmi korlátok miatt nincs mód a műszaki fejlesztés irányításának és szabályozásának továbbfejlesztésével kapcsolatos minden kérdésre kitérni. A korszerűsítésre szoruló szabályozási, szervezeti, döntési módszerek egy része jelenleg még csak vizsgálati stádiumban van. A műszaki fejlesztés irányításának és szabályozásának továbbfejlesztése ugyanis *több évre elnyúló folyamat*, amelyet nem lehet egyetlen időpontra (1985. január 1.) időzíteni. A *korszerűsítési folyamat valójában már 1980-ban elkezdődött* (a kutatóintézetek felülvizsgálata, műszaki fejlesztő vállalatok, innovációs pénzüstézetek alapítása, a kötelező forrásképzés széles körű megszüntetése, a kiemelt programok számának csökkentése, a központi források pénzüsszegének csökkentése stb.). A továbbfejlesztési folyamat áthúzódik a VII. ötéves terv időszakára is (mint ahogy erre a cikk több helyen utal is). Az áthúzódást az is indokolja, hogy a műszaki fejlesztés speciális szabályozóinak egy része közvetlenül kapcsolódik a népgazdaság középtávú tervéhez (központi források keretei és elosztása a forrástulajdonosok között, a műszaki prioritások stb.), és így e változtatásokat a középtávú tervezőmunka keretébe, illetve azzal összehangoltan lehet és kell végrehajtani. Azt sem feledhetjük, hogy a műszaki fejlesztés gyorsításának feltételeit alapvetően a szabályozás egészének továbbfejlesztése teremti meg. A szabályozás módosításának hatása viszont csak fokozatosan bontakozik ki. A vállalkozói magatartás kialakulásának fontos tényezői (a versenyár, a rugalmas bérszabályozás, a rugalmasabb technikatranszfer és -import stb.) fokozatosan kerülnek bevezetésre. A műszaki fejlesztés speciális szabályozóinak a tervezettnél sokkal radikálisabb módosítása sem lenne képes „megelőlegezni” a gazdaság-irányítás komplex továbbfejlesztésének fokozatait.

GONDOLATOK A MŰSZAKI FEJLESZTÉSRŐL

A VII. ötéves népgazdasági terv kidolgozásának munkaprogramja szerint az év májusában az OMFB elkészítette az 1986–90-es időszakra vonatkozó műszakifejlesztés-politikai koncepció előzetes munkaközi anyagát. E dokumentumhoz a Műszaki és Természettudományi Egyesületek Szövetsége széles körű társadalmi vita alapján fűzte hozzá észrevételeit. A MTESZ valamennyi tagegyesülete és megyei szervezete megvitatta, véleményezte a koncepciót, így sok száz műszaki, gazdasági, természettudományi és agrárszakember fejtegette ki nézeteit, és tette meg javaslatait. A következőkben e széles körű társadalmi vita legfontosabb tapasztalatait összegezem.

A műszaki fejlesztés jövőbeli céljainak, feladatainak meghatározása csak a múltbeli fejlődés tapasztalatainak gondos elemzésén, a jelenlegi helyzet kritikus és tárgyilagos értékelésén és a jövő prognosztizálásán alapulhat. Ezt az elemzést végrehajtva általánosnak tekinthető az a vélemény, hogy hazánkban a műszaki fejlesztés eredményessége, a hatékonyságra és a versenyképességre gyakorolt hatása kisebb, mint az ország műszaki-szellemi kapacitása és a ráfordítások alapján várható lenne.

Ennek okai igen sokrétűek, s különösen fontos ezek körültekintő, valóságos szerepüknek megfelelő feltárása, elemzése. Így például nem lehet figyelmen kívül hagyni, hogy a kutató-fejlesztő helyek beruházásai a népgazdasági beruházásoknál is nagyobb mértékben csökkentek, s ez vállalatunk többségénél – amelyek az eddigi gyakorlat már „kitaposott” útján próbálnak lépést tartani az új követelményekkel – esetenként erőteljesen korlátozta az új technikai eljárások alkalmazását, az új termékek gyártásba vételét. Gátló tényezőként hatottak a szocialista országok közötti együttműködésben hosszabb időszak óta meg nem oldott – s így halmozódó – gazdasági problémák, s ennek következtében a fejlett technika beszerzése nem csupán a tőkés piacról nehezült meg vagy vált lehetetlenné.

A műszaki fejlődésben tapasztalható elmaradásunk növekedésének további oka a műszaki fejlesztési tevékenység s az ezzel foglalkozó szakemberek társadalmi elismertségének, presztízsének hosszabb időszak óta jellemző csökkenése. Ugyanakkor szélesebb körben vizsgálva e kérdést: a munkakultúra általános színvonalcsökkenésével vagy legalább is nem elegendő emelkedésével kell szembenézni. Ez utóbbi jelenségre nem szolgál magyarázatként az első generációs munkásság és műszaki értelmiség magas aránya egyes döntően fontos területeken. Ehelyett a munkával való azonosulás hiányáról van szó, s ez már irányítási-szervezési elégtelenségre utal. Tárgyilagos elemzésről lévén szó, hiba lenne elhallgatni az eredményeket – még akkor is, ha ezek kevésbé fémjelzik a vizsgált időszakot.

A tervezési rendszerbe új elemként belépő Országos Középtávú Kutatási Fejlesztési

*A MTESZ főtitkára.

Terv programjai, a különböző kiemelt célprogramok, tárcaprogramok az ipar műszaki színvonalának emelését eredményezték, kétségtől kívül hozzájárultak a belső ellátás javításához vagy szinten tartásához, a nemzetközi kötelezettségek teljesítéséhez. A vállalati műszaki fejlesztési gyakorlatban a legkisebb ráfordítási igényű variánsok kerültek és kerülnek megvalósításra, egyre inkább tapasztalható, hogy az „ésszerű” és a „takarékos” nem egymást kizáró fogalmak.

A kutatás-fejlesztés szervezeti rendszerében jelentősnek mondható átrendeződés ment végbe – így eredmény, hogy 1982–83-ban 52 műszaki fejlesztő vállalat jött létre, s ezzel megkezdődött egy egészségesebb, rugalmasabb intézményi rendszer kialakulása.

1983. január 1-vel változás történt a műszaki fejlesztési alapok képzési rendszerében. A viszonylag alacsonyabb kutatásigényes területeken a kötelező alapképzés megszűnt. A gazdálkodó szervezetek saját döntés alapján képezhetnek – általuk meghatározott mértékű és alapszerűen kezelhető – műszaki fejlesztési alapot, amelyet adómentesen, költségként számolhatnak el. A kötelező alapképzés csak a kutatásigényes gépipari és vegyipari ágazatban a minisztériumi felügyelet alatt levő vállalatoknál maradt fenn. A kötelezően megállapított műszaki fejlesztési alapképzési kulcsok száma csökkent, a differenciálódás mérséklődött. Az új rendszer növelte a vállalatok önállóságát és felelősségét, megteremtette a műszaki fejlesztés rugalmasabb lehetőségét. A vállalatok megnövekedett hatáskörével kapcsolatos első évi tapasztalatok kedvezőek, a forrásképződés igazodott a vállalatok valóságos igényéhez.

Összegezve a tapasztalatokat, fel kell ismerni azt az ellentmondást, amely a gazdaság különböző időhorizontú érdekei között szükségszerűen fennáll. A közvetlen, rövid távú érdek direktív, a gazdaságirányítás egészét jellemző törekvésekkel, célokkal ellentétes intézkedések megtételét tette és teszi szükségessé, amelyek viszont – korlátozó jellegűknél fogva – a hosszú távú érdekek ellen hatnak, sok esetben a műszaki fejlesztés lehetőségeit is behatárolva. Számos konkrét, kézzelfogható eredmény ellenére megállapítható, hogy az intenzív gazdasági fejlődés és a világpiachoz való alkalmazkodás egyik legfontosabb feltételét, a jelentős műszaki fejlesztést nem sikerült a kívánatos módon és mértékben felgyorsítani. Nem sikerült kialakítani azt a közgazdasági környezetet, ahol a gazdálkodó szervezetek fennmaradásának, illetve növekedésének alapvető feltételét a versenyképesség képezi, amelyhez elengedhetetlenül szükséges a kutatás-fejlesztés eredményeinek minél gyorsabb gyakorlati alkalmazása.

Arra a kérdésre tehát, hogy mi most a teendő, egyszerűnek tűnik a válasz, csak az előző kijelentéseket kell felszólító módban megfogalmazni. Abból kell kiindulni – s eredmény az is, hogy ez immár általános nézet –, hogy a műszaki fejlesztés fő letehető eredményese és megvalósítója a vállalat, a gazdálkodó szervezet. A központi irányításnak a K+F terület sajátosságait szem előtt tartva a megfelelő környezeti feltételeket kell kialakítania, amelyek között a műszaki fejlesztésben elért eredmények döntően meghatározzák a vállalatok fennmaradását, sikerét. A műszaki fejlesztés a gazdálkodási tevékenységnek mint egésznek a része, így csak azzal összefüggésben szabályozható. Önmagában való szervezése, ösztönzése csupán egyes elemeiben lehet sikeres, de ettől átfogó, makroszinten jelentkező hatása nem várható. A műszaki fejlesztéshez az állami támogatástól nem lehet eltekinteni, de a jelenleginél szélesebb körben kell élni a visszatérhes formákkal, az adókedvezmények eszközével. A preferált cél és a preferencia

összhangját körültekintőbben kell megteremteni. Az alapkutatások terén megfelelő arányt kell kialakítani az alanyi finanszírozás és a feladatfinanszírozás között. E szinte címszavakban való feladat kijelölés után tekintsük át részletesebben a teendőket, módszereket, lehetőségeket.

A népgazdaság egyensúlyi helyzetének javítása tartós feladat, a VII. ötéves tervidőszak alapvető jelentőségű célja lesz. A műszaki fejlesztésnek ehhez olyan tevékenységgel kell hozzájárulnia, amely közvetlenül és közvetve egyaránt e célt szolgálja. Ennek megfelelően a korszerű technológiák bevezetésének, a túlhaladott eljárások kiváltásának ütemét mindenképpen gyorsítani kell. Ez csak abban az esetben érhető el, ha a műszaki fejlesztés és a beruházási tevékenység között jóval szorosabb kapcsolat alakul ki.

A jelenlegi megítélés szerint a következő tervidőszak külső feltételei kedvezőbb lehetőségeket teremtenek a jelenleginél. Ugyanakkor az is világos: hiába javulnak a külső körülmények, ha nem teszünk meg mindent annak érdekében, hogy a világ műszaki haladását jellemző fő irányoktól való lemaradásunk csökkenjen vagy legalább ne növekedjék. Ebben viszont a műszaki fejlesztést olyan alapvető elemként kell kezelni, amelynek színvonala, eredménye minősíti a gazdaságpolitikát. Ezért a műszaki fejlődést gyorsítani kell, alternatívák csak a „hogyanra” vonatkozhatnak.

Hosszabb ideje viták folynak a műszaki fejlesztés jellegét illetően, nevezetesen arról, mi jellemezze a magyar műszaki fejlesztést. A műszaki és a természettudományok helyzetét, eredményeit, főbb tendenciáit tanulmányozva egyértelműen megállapítható, hogy a nagy eredményekhez igen jelentős anyagi és szellemi erőkoncentráció szükséges, amely a kisebb országok számára reálisan nem képzelhető el. Ezért helytelen lenne a „nagy áttörésre” készülni – jelentős szellemi és anyagi potenciált csak a nemzetközileg is igen jelentős egy vagy néhány cél érdekében működtetve, lemondva az alapvetően *követő típusú* fejlesztésről. Bizton állíthatjuk, léteznek olyan speciális és főként szellemi erőket igénylő területei a kutatás-fejlesztésnek, amelyeken a kis országok is nagyhatalommá válhatnak, amennyiben a már jelentős hagyományokkal, adottságokkal rendelkező pontokon kapcsolódnak a világ tudományát meghatározó tendenciákhoz, ide koncentrálnak anyagi erőforrásaik nagyobb részét. Ez kétségkívül kockázattal jár, ugyanis dönteni kell az említett pontok kiválasztásakor. Ez a döntés nem kerülhető el, a halogatás pedig csak az esélycsökkentés irányába hathat.

Ennél jóval nagyobb kockázatot jelent a nem túl jelentős anyagi erők egyenletes vagy alig differenciált „terítése”, amely csupán a K+F hálózat fenntartását szolgálhatja. El kell fogadni és fogadtatni, hogy a kutatás-fejlesztés területein is van fejlesztés és visszafejlesztés, az állami irányítás szerepe nem korlátozódhat a korábbi sajátosságok szerint kialakult szervezeti viszonyok konzerválására. Ugyanilyen világosan kell látni azt is, hogy a műszaki fejlesztés nem kezelhető, irányítható leegyszerűsítve és problémamentesen, a tevékenység természetéből eredően napról napra új ellentmondások, feszültségek keletkezhetnek, gyakori és sokszor előre nem vagy nem elég jól értékelhető struktúraát szerveződések jönnek létre. Ezeket a feszültségeket vállalni kell, a vélemények ütköztetésével, az érdekek konfrontálásával, amelyet körültekintő döntésnek és következetes végrehajtásnak kell követnie.

Hazánkban a műszaki fejlesztés megítélésében gyakran – a kíváncsnál gyakrabban – észlelhető az a fajta türelmetlenség, amely nem hat serkentőleg a kutatás-fejlesztés

tés terén munkálkodókra. A műszaki fejlesztési folyamatok egyik alapvető sajátossága az időigényesség, az a nemzetközileg is igazolt tény, miszerint a K+F szférát érő impulzusok csak fokozatosan érnek be. Természetesen ezzel éppúgy nem szabad visszaélni, mint figyelmen kívül hagyni. Ezért is igen nagy a jelentősége az állam aktív, következetes, higgadt műszaki fejlesztési politikájának.

Szinte nincs olyan tanácskozás, vita, ahol ne hangsúlyoznák az emberi tényező jelentőségét. A gazdasági vezetők és szakemberek felkészültsége, látóköre és érdekhelyzete döntően befolyásolja a gazdálkodó szervezetek műszaki fejlesztési munkáját és törekvéseit. Ezért a káderpolitikát is a műszaki fejlődés meggyorsításának szolgálatába kell állítani. Mindazokban az esetekben, amikor az államnak véleményezési, egyetértési vagy döntési joga van a vezetők kiválasztásában, a vállalat műszaki fejlődéséhez szükséges felkészültséget, látókört és ambíciót döntő kritériumnak kell tekinteni. A vezetők munkájának megítélésében és anyagi ösztönzésükben az alapvető szempontok között kell értékelni azt, hogy milyen a vállalatnál folyó műszaki fejlesztési tevékenység és ennek gazdasági eredménye. Ha azt akarjuk, hogy a műszaki alkotó tevékenység nagyobb teret kapjon, akkor a jelenlegi merev és szigorúan hierarchikus társadalmi pozíciórendszert rugalmasabbá kell tenni. El kell fogadni, hogy a szervezetek és a személyek társadalmi helyzete, rangja és érvényesítési lehetősége a műszaki-gazdasági teljesítményektől függ, ugyanakkor ez nem végleges, hanem állandóan ki van téve az innovációs verseny következtében fellépő „támadásoknak”.

A műszaki fejlődés meggyorsítása, a teljes és hatékony foglalkoztatottság fenntartása együttes feladat. A vállalati jövedelmek hatékonyság szerinti differenciálódása mellett vállalni kell a dolgozók jövedelmének differenciálását aszerint is, hogy milyen szerepet töltenek be a népgazdasági műszaki fejlődésében. A kereseti hierarchia felső sávjába kell tartozniuk azoknak, akik eredményesen dolgoznak a műszaki fejlesztésben, gazdaságosan termelik vagy működtetik a korszerű technikát és terjesztik ehhez az igényesebb munkához szükséges ismereteket.

Ennek a folyamatnak a keretében kell minél előbb megszüntetni a műszaki értelmiség háttérbe szorulását a jövedelemarányokat illetően. A magasabb jövedelem alapja nem lehet egyszerűen bizonyos munkakörök betöltése vagy az iskolai végzettség. Olyan, a gyakorlatban eredményesen alkalmazott képességeket és készségeket kell a magasabb jövedelemmel elismerni, amelyek nélkülözhetetlenek a nemzetközi fejlődéssel lépést tartó műszaki fejlesztéshez. Ilyen mindenekelőtt a korszerű színvonalú szakmai felkészültség, az alkotókedv és készség, az új iránti fogékonyság és alkalmazkodókészség, a nyelvtudás, a vállalkozó szellem, a kockázatt vállalás. Mindazoknak, akik nem képesek ezeknek a követelményeknek eleget tenni, vagy nem vállalják az ezzel járó áldozatokat, a termelés és a szolgáltatás különböző területein a rutinfeladatok ellátásában kell a megélhetést biztosítani, de a jövedelem színvonalában ezek a tevékenységek alacsonyabban értékelendők. Olyan folyamatról van szó, amely akkor bontakozhat ki, ha a gazdálkodásban a hosszú távú hatékonyság és versenyképesség válik meghatározó tényezővé.

A műszaki fejlesztés VII. ötéves tervidőszakra szóló előzetes elgondolásai olyan „funkcionális fő irányokat” jelöltek meg, amelyek meghatározó módon hatnak majd az 1986–90-es évek műszaki fejlődésére hazánkban. Ezek

1. a gazdaságos anyag- és energiafelhasználást (megtakarítást) elősegítő technológiák fejlesztése;

2. az elektronizálás széles körű elterjesztése és a mikroelektronikai technológiák fejlesztése;

3. a biotechnológiák fejlesztése és alkalmazása.

A kutatás-fejlesztés ezen fő irányaival kapcsolatban érdemes rámutatni, hogy az első és a második megvalósítása a versenyben maradás, a szinten tartás feltétele, míg a harmadik egy áttörési kísérlet. Úgy véljük, hogy az anyag- és energiafelhasználás problémaköréhez a nyersanyag és energiahordozók kutatásával kapcsolatos feladatok is éppúgy hozzátartoznak, mint a felhasználás racionalizálása. Az elektronizálás eszköz az egész magyar gazdaság minőségi, hatékonysági szintjének emeléséhez, tehát a fejlesztési program kapcsán nem csupán egy iparág preferálásáról van szó. Lényeges szempont a magyar gazdaság elektronikai terméket szívó hatásának erősítése, hiszen hosszabb távon csak ez tudja megalapozni az elektronizálás fejlődését. A kívánt ütemű fejlődés azonban a piaci versenyfeltételek, a normatív szabályozás keretei között nem mehet végbe „automatikusan”, mindenképpen központi, állami beavatkozásokra van szükség. Az elektronikai fejlesztés területén alapvetően ugyancsak a követő tevékenység kerül előtérbe, kihasználva az adódó réseket. A biotechnológiák fejlesztése fő iránya tekintetében hazánk természeti-földrajzi adottságai olyan lehetőségeket biztosítanak, amelyekkel a magyar kutatás a világ élvonalába kerülhet. Ez is azt támasztja alá, hogy a biotechnológiai kutatásokban vezető szerepet kell vállanunk.

A három főiránnyal való egyetértés mellett jelezzük, hogy a társadalmi véleményeztetés során szakembereink körében számos további javaslat fogalmazódott meg olyan kutatás-fejlesztési témákra, amelyek kiemelt, az előzőekkel összefüggő kezelése indokolt. Ilyen népgazdasági szintű, nagy horderejű, átfogó témák:

- a komplex környezetvédelem, környezetvédelmi berendezések fejlesztése és gyártása,

- az ország természeti erőforrásainak minél teljesebb körű racionális felhasználását alátámasztó fejlesztések,

- az infrastruktúra javítását célzó fejlesztések, ezen belül kiemelten a hírközlés, a közlekedés és az építés területe,

- az ásványi nyersanyagok kinyerése másod- és harmadlagos módszereinek kutatása és alkalmazása,

- az építési és természetes környezet kölcsönkapcsolatainak kritikus pontjai,

- a feldolgozottsági fok növelését eredményező K+F tevékenység,

- a gépgyártás és a gépgyártástechnológia fejlesztése,

- a gépek és berendezések karbantartása,

- a járműipar rendszerszemléletű fejlesztése,

- a hatékony szervezési és érdekeltségi elvek, módszerek és rendszerek fejlesztése, bevezetése.

A műszakifejlesztés-politika megvalósítása sajátos eszközök alkalmazását igényli, a szabályozó rendszer általános keretei között. Ezzel tehát kettős követelménynek kell eleget tenni: a műszaki fejlesztést a gazdaságépítés teljes fegyvertárának kell szolgálnia, amelyet szükségszerűen kiegészítenek a speciális elemek. Ezek azért is elkerülhetetlenek – s nem egyszerűen kivételezést jelentenek –, mert a műszaki fejlesztés hosszú átfutási ideje és az átlagost jóval meghaladó kockázata alapvető különbséget jelent a gazdaság más területeihez képest.

A műszaki fejlesztési tevékenység nagy kockázata és ráfordításainak hosszú megtérülése visszatartó hatást gyakorol a gazdálkodó szervezetekre. Ezt az állam a pénzügyi szabályozással, a hitelpolitikával igyekszik egyensúlyozni. Az a hozzájárulás, amit az állam a kockázatmegosztás különböző módszereivel és a kutatásfejlesztés közvetlen pénzügyi támogatásával ad a gazdálkodó szervezeteknek, végső soron a gazdálkodás hatékonyságának javulásában, az egész népgazdaság jövedelemtermelő képességének növelésében kell, hogy megtérüljön. Az állam teendői különösen fontosak a K+F sajátos infrastruktúrájának létrehozásában és fejlesztésében. Ez a terület az infrastruktúra általános fejezetén belül is külön részt képez; s hazánkban sem maga a terület, sem az állami feladatvállalás nem rendelkezik nagyobb hagyományokkal.

A nemzetközi és a hazai tapasztalatok azonban egyértelműen jelzik, hogy igen nehéz e téren konkrét eredményeket felmutatni. Ehelyett – sokszor objektív, de sajnos nemritkán szubjektív körülmények és feltételek miatt – gyakori a probléma a K+F infrastruktúrájával, márpedig kiegyensúlyozott háttér nélkül a stratégiai célok elérése csupán ábránd.

A szabályozók továbbfejlesztése során nyilvánvaló követelmény lesz az olyan módosítások elkerülése, amelyek esetleg az import növelésére ösztönöznének vagy adnának lehetőséget. Ez azonban nem jelentheti a vámarányok konzerválását: a fogyasztási cikkek vámszintje alá kell csökkenteni a korszerű gépek, berendezések vámszintjét. Igen jelentős előrelépés, hogy elfogadottnak tekinthető az az állapot, mely szerint az adókedvezményeket a tevékenységekhez kell kapcsolni. Ily módon adott preferenciát egy termelővállalat keretében működő K+F hely is megkaphat, s ezzel is a szándékaink szerinti versenyhelyzet alakulhat ki.

Mint ismert, a kutatás és a műszaki fejlesztés állami finanszírozásának forrása kettős: az állami költségvetésben e célra elkülönített rész, valamint a vállalatok befizetéseiből képzett központosított műszaki fejlesztési alap. Az alapkutatások finanszírozása elsősorban az állami költségvetésből, az alkalmazott és fejlesztő kutatás támogatása a főként központosított vállalati forrásokból történik. A vállalatok befizetéseiből származó központi források képzéseinek szabályai – összhangban a műszaki fejlesztési alap képzési rendszerének módosításával – 1983-ban megváltozik. A hozzájárulási kötelezettség a központi forrásokhoz jelenleg kiterjed a nyereségérdekeltségi rendszerben működő gazdálkodó szervezetek többségére. A befizetések központilag meghatározott kulcsok szerint történnek.

A központi műszaki fejlesztési hozzájárulás mértéke jelenleg a műszaki fejlesztés igényessége szerint differenciálódik. A központi forrásokhoz azok a vállalatok járulnak hozzá nagyobb arányban, amelyeknél a saját műszaki fejlesztési hozzájárulások is meghaladják az átlagot. Ez az elv összhangban van azzal, hogy a központi források jelentős részét a termelőágazatok kapják vissza műszaki fejlesztési tevékenységük állami támogatásaként. A jelenlegi rendszer nem eléggé veszi figyelembe, hogy a központi források – a nem gazdasági ágak kutatás-fejlesztési forrásainak kiegészítésére, valamint a kutatás-fejlesztési szféra infrastruktúrájának fejlesztésére is szolgálnak. Ezek a feladatok a termelőágazatok lényegében azonos arányú hozzájárulását tételezik fel. Ezért a hozzájárulási arányok differenciáltságának mérséklése szükséges. Igen lényeges követelmény, hogy a pályázati rendszer további területeket „hódítson meg”, s ezzel is erősödjön a demokratizmus.

A műszaki fejlesztés gyorsítása, eszközrendszerének gazdagítása, lehetőségeinek minél teljesebb hasznosítása jövőnk szempontjából alapvető jelentőségű, össztársadalmi ügy. Ehhez kívánunk hozzájárulni a Szövetség sajátos eszközeivel, a 170 000 fős szakértelmiséget tömörítő tudományos egyesületek további eredményes munkájával.

A VÁLLALATIRÁNYÍTÁS VÁLTOZÁSA ÉS VÁLTOZTATÁSA

A vállalatvezetők az egymásnak ellentmondó elvárások, bonyolult és gúzsba kötő számveteli, kalkulációs előírások és szabályozók útvesztőjében manővereznek; a dolgozók egyénileg és kollektívan, sokszor a mai vállalati szervezetek mellett is keresik érvényesülésük esélyét; az irányító szervek dolgozói – átérezve felelősségüket – sokszor magukra vállalják a piaci-gazdálkodói döntések kockázatát. E törekvések a gazdasági mechanizmus megújításának igényében fejeződik ki.

Gazdaságirányítás és szervezettrendszer. A megújításra irányuló törekvésekből, a feszültségek újratermelődésének tapasztalataiból egyértelmű a következtetés, hogy a változtatásoknak átfogóaknak és mélyrehatóaknak kell lenniük. Ezt az igényt fogalmazta meg a KB április 17-i állásfoglalása. A nálunk és néhány más szocialista országban korábban tervezett és megvalósított reformok tapasztalatai ezen túl azt is alátámasztják, hogy nem elegendő egyes működési formák, eszközök (pl. tervezés, jövedelemszabályozás, bérgazdálkodás) elemeinek változtatása, ha ezek nem alapozódnak természetes bázisukra: *piaci szervezetekre*. A szervezeti kérdés megoldása a reform kulcsmozzanata, ami megalapozza és feltételezi az intézményes *gazdasági és társadalmi garanciákat*, amelyek a reformfolyamat fennmaradását valószínűsítik. Ehhez olyan szervezeteket kell létrehozni, amelyek önállóságát, piacorientáltságát, vállalkozási jellegét a gazdasági közeg egésze, valamint hatásos társadalmi kontrollt is jelentő kollektív érdekek biztosítják.

A változtatások alapelvei. A vállalati szervezeti rendszer átalakítása azt célozza, hogy a gazdálkodó egységek a hatókörében és mélységében kiterjedt *szabályozott piac önálló*, gazdasági döntéseikben *független szereplői* legyenek, ezáltal a vezetők és a dolgozók érdekeltisége, döntéseikért való helytállási képességén nyugvó vállalkozó készsége erősödjön. E változás egyben szükséges feltétele annak is, hogy a gazdaság folyamatos tervezhetősége javuljon, a kormányzati irányítás célraorientáltsága, piaci befolyásoló képessége, tevékenységének hatásossága erősödjön.

A célok megvalósításához elengedhetetlen, hogy a gazdaság széles területein megváltozzon az állami tulajdon feletti rendelkezési jogok gyakorlásának módja, *egyértelműen és intézményesen különüljön el a gazdálkodás és a gazdaságirányítás szférája*. Szűnjön meg a versenyszektorba tartozó vállalatok közvetlen függése az államigazgatási szervektől, azaz a vállalkozói döntéseket az állami és pártirányítás ne vállalja át a gazdálkodó egységektől.

Az önálló, gazdasági döntéseikben független piaci szervezetek természetes érvényesülési módja a nyílt, nyilvános verseny. A verseny kibontakozása feltételezi a gazdálko-

*A Pénzügyminisztérium osztályvezetője.

dási feltételek differenciáltságával összhangban álló sokszínű vállalati formakészlet létrehozását, valamint a mesterséges monopóliumok megszüntetését, a gazdasági szervezetek (versenyzők) számának nagyságrendi növelését. A jelenlegi egysíkúan hierarchikus felépítésű vállalattípusokat felváltó sokféle vállalattípus adhat keretet az önálló kollektívák, gyáregységek törekvéseinek, egészítheti ki az önálló kezdeményezés alapján újonnan létrejött vállalkozásokat. A vállalati típusok pluralizmusának azonban a különböző vállalatok jogállásának, elbírálásának azonosságával, elvi és gyakorlati egyenrangúságával kell párosulnia, azaz a lehetséges megoldások között nincs „fő forma”, amely az érintettek számára megkülönböztetett kezelést vagy másfajta, a nyílt, nyilvános versenyt megkerülő érvényesülést jelentene.

Az új vállalatvezetési formák. A gazdálkodás és a gazdaságirányítás szétválasztása azáltal lehetséges, hogy a versenyközegben működő vállalatok önkormányzati jellegűvé alakulnak át, felettük a sokféle beavatkozásra, gyámkodásra alkalmat adó vállalatfelügyelet megszűnik. A kollektív jellegű új vállalatvezetési formákban: a vállalati tanácsnál és a választott vezetőségnél a formai vállalati önállóság tartalmat kap. Az állami tulajdon működtetése egyértelműen a vállalati kollektíva joga és kockázata lesz.

Azoknál a vállalatoknál, amelyeknél a köz érdeke megkívánja a szabályozottabb, ellenőrzöttebb működést, a mai alapítóhoz jobban kötődő működési mód, a vállalatfelügyelet fennmarad. Ez azonban csak a közüzemi és közszolgáltató szférában indokolt és még legfeljebb néhány olyan vállalatnál, amelyek tevékenységükben gyámolításra szorulnak, nem bízhatóak a piaci folyamatok követésére.

Irányító: a kollektíva. A kollektíva választott vezetése által irányított vállalatnál az állam a társadalmi tulajdon feletti rendelkezés jogait az adott vállalat dolgozóinak közösségére ruházza át. Ez az 500 főnél kevesebb dolgozót foglalkoztató vállalatoknál lehet célszerű. A vállalat felett államigazgatási szervezet – törvényességi felügyeleten kívül – közvetlen felügyelet, irányítást nem gyakorol. A vállalatot a vállalat vezető szervei irányítják: a dolgozók közgyűlése, a vezetőség, valamint az igazgató és helyettesei. A vállalatnál a dolgozók ellenőrző bizottsága is működhet, amelynek feladata a vezetőség és igazgató ellenőrzése.

A dolgozók közgyűlése – amely a vállalat legfelsőbb tulajdonosi döntést hozó szerve – a dolgozók összességéből állna. Itt minden dolgozónak *szavazati joga* lehet, aki bizonyos ideje a vállalatnál dolgozik. A vállalatot a dolgozók gyűlése által *választott igazgató* és a *vezetőség* vezeti. Az alapszabályban célszerű rögzíteni az igazgató alkalmazásának feltételeit, esetleg azt is, hogy a funkció betöltésére kötelezően pályázatot kell hirdetni. Az igazgató feletti munkáltatói jogokat a dolgozók közgyűlése gyakorolja, kivételesen – bűncselekmény esetén – a törvényességi felügyeletet ellátó szerv is kezdeményezhet visszahívást.

A vállalat *tevékenységi körét* önállóan határozza meg, eszközeivel maga gazdálkodik. Vagyonát állami szerv nem vonhatja el, azt csak csődeljárás keretében lehet a vállalatától független döntéssel átcsoportosítani. A közvetlen dolgozói érdekeltség erősítésére javasolható, hogy a vállalat dolgozói részére részjegyet bocsáthasson ki, amelynek vásárlása *önkéntes*. A kollektíva által irányított vállalatnál a közvetlen érdekeltségen keresztül a vállalatirányítás *ellenőrzése* várható, a dolgozói részvétel pedig erősebb *vállalati kötődést* alapozhat meg.

Vállalati tanács. A vállalati tanács által irányított vállalat alkalmas arra, hogy a vállalat

lati kollektíva közvetlen, rövid távú érdekeltsége és a belterjes műszaki szempontok mellett a vállalati stratégiai döntésekben más érdek is érvényesülhessen. Ez a vállalat hosszabb távú fejlődésének, a műszaki és fejlesztési politikának perspektivikus tervezése, amit kívülről összehasonlítás alapján lehet képviselni. Ennek a nagy tőkeerejű, vertikálisan egymásba kapcsolódó — így egy beruházási döntéssel egész technikai vertikumot meghatározó — vállalatoknál lehet különös jelentősége. E vállalat típus stratégiai döntéseket hozó szerve a *vállalati tanács*.

A vállalati tanács a két eltérő érdekcsoport és szemlélet egybekapcsolódását teszi lehetővé. A tanács tagjainak felét a beosztott dolgozók üzemként, gyáranként — létszamarányosan — közvetlenül választják. A tanács tagjainak másik fele a vezetés képviselőiből áll. A vezetés képviselői többnyire automatikusan lesznek a tanács tagjai.

Az elkülönült belső szervezeti egységek (gyár, üzem, áruház, építésvezetőség stb.) mindenkor vezetői a tanács vezetői képviselőiténél tagjai lesznek. Azt, hogy melyik szervezeti egység vezetői jutnak képviselőhöz, a szervezeti működési szabályzatban, illetve a VT megalakulásának előkészítésekor kell eldönteni. A vezetői képviselő helyeinek 1/3-át (a teljes taglétszám mintegy 1/6-át) az igazgató tölti be, közvetlenül delegálja a saját stábját a tanácsba.

A legfontosabb stratégiai kérdésekben (tervek, fejlesztések, adózott nyereség felhasználása, profil), beleértve az igazgató megválasztását és a szervezet változtatását is, a vállalati tanács dönt. Az igazgató megválasztása határozott időre, pályázat alapján történik. A pályázathoz az alapító szerv előzetes egyetértését nyilváníttja. A pályázókat az általuk elkészített program alapján választja meg a vállalati tanács. Kérdés, mi történjen a meglevő igazgatókkal. Az az álláspont alakult ki, hogy a döntést a vállalati kollektívára kell bízni. Azaz, ha az igazgatót — titkos szavazáson, minősített (2/3-os) többséggel — a dolgozók megerősítik, akkor nincs szükség pályázat kiírására. Ha a dolgozók nem szavaztak bizalmat, akkor pályázatot kell kiírni, és új igazgató választható.

A tröszt megújítása. A horizontális és több telephelyes nagyvállalati körben is szükségessé válnak irányítási változtatások. Itt a vállalati tanács mellett olyan új formát lehetne működtetni, amely koncentrált tőkebefektetési döntések esetében lehetőséget ad az egységes vállalati működésre, ugyanakkor a belső egységek részére a mainál nagyobb *önállóságot* biztosít az *operatív* gazdálkodási döntésekben. Szükség van arra is, hogy a tröszt tagvállalatokká átalakuló belső egységek felett a tulajdonosi jogokat a tröszt vállalatok igazgatóiból álló igazgató tanács kollektívan gyakorolja.

E formának az eddiginél több változata is lehet, új trösztök is alakulhatnak úgy, hogy a mai nagyvállalatokat trösztte szervezve azok egységei tröszt vállalati státust kapnak, és a Minisztertanács egyes jogokat a tröszt igazgató tanácsra ruház, megállapítja a működés kereteit, az irányítói jogokat. A tröszt a tröszt vállalatok gazdálkodásába operatív módon nem avatkozhat be. A vállalatok adózott nyereségének — az alapító határozatban rögzített — részét elvonhatja, amit fejlesztési célra használhat fel. Az ehhez szükséges változás lényege az, hogy a tröszt tagvállalatok — az eddigi fő formától eltérően — a költségvetéssel önállóan számolnak el. Így jogi önállóságuk gazdasági önállósággal párosul. A gazdasági önállóság korlátozása kivételként, egyedi esetben fordulhat elő.

A vázlatosan jelzett új szervezeti formák mindegyikében indokolt a *belső vállalkozások* kiépülése, mintegy belülről is megerősítve e szervezetek rugalmas piachoz alkalmazkodó jellegét.

A változások ütemezése. Mindegyik új szervezeti formának közös jellemzője, hogy működtetésében fokozott felelősség érvényesül a tulajdonosi jogosítványok decentralizálásán keresztül. A nagyobb *felelősséghez* nagyobb *döntési szabadság* járul, amit a közgazdasági szabályozó rendszer rugalmasabb kalkulációs és jövedelemfelhasználási lehetőségei közvetíthetnek. Például az amortizációs kulcsok módosítása vállalati hatastörben, az ármegállapodás, a költségkalkuláció felszabadítása, adókedvezmények, piaci béralakítás. Miután a rugalmasabb feltételek csak az új szervezeti formák *versenyközegében* működhetnek, az új szervezeti formákba való átsorolásnál elemezni kell az adott vállalat piaci helyzetét. Ha ennek eredményeképpen a vállalat monopoljellegűnek minősül, akkor vagy nem adhatók meg részére az új rugalmas közgazdasági szabályozó elemek, vagy pedig a monopolhelyzet feloldásával — pl. szervezeti decentralizáció révén — lehet a vállalatot a versenyközegbe „emelni”.

A szervezeti rendszer megújítása szempontjából nagy jelentősége lenne annak, hogy a szükségessé vált módosításokat egyszerre rögzítsük jogszabályokban, a bevezetést pedig a lehetséges előrehaladási ütemezés mellett folytassuk. A bevezetési időszak két év. A tervezhető és kalkulálható vállalati közeg megköveteli, hogy a változtatásokat széles körben gyorsan vezessük be, ezzel is elősegítve az új struktúrákhoz és mechanizmusokhoz való sikeres piaci alkalmazkodást.

Az új szervezeti formák bevezetését célszerű összekapcsolni a piaci-szervezeti monopolizáció oldásával. Annak érdekében, hogy valódi induló versenyhelyzet alakuljon ki az összes, potenciálisan a versenyszektorba tartozó területen és gazdálkodónál, jó „starthelyzetet” lenne indokolt teremteni szervezeti oldalról is. Ezt számos szabályozási elem egyenesen feltételezi is.

Az átsorolás, átalakulás három kérdés megoldását igényli:

- a jelenlegi *szervezetben* vagy módosult *vállalati* szervezettel (decentralizáltan) működjön új formában a vállalat,
- *melyik* vezetési forma a legalkalmasabb,
- *mikor* történjen az átalakulás.

Mindhárom kérdésben előzetesen az irányító szervek (alapító + ágazat) foglalnak állást, de állásfoglalásukat a vállalati kollektíva módosíthatja. Így az átalakulás előkészítésére megalakuló vállalati bizottságnak — aminek vezetője az SZB-titkár, tagjai a választott dolgozók és a vezetők — a vállalati (gyáregységi) véleményeket kell kérnie az egyes szervezeti egységek önállósulási törekvéseiről, a vállalat jövőbeli vezetési formájáról, az átalakulás tervezett időpontjáról. A kollektíva mindhárom kérdésben elérheti az irányító szervek előzetes állásfoglalásának módosulását, a szervezeti korszerűsítési törekvések pedig számíthatnak struktúrapolitikai szempontú kedvezményekre, könnyítésekre.

Az irányítás változásai. Az új vállalatvezetési formák bevezetése a vállalatok állami irányításában is változásokat jelent. E változás fő iránya a vállalati önállóság fokozása, a gazdálkodók állami irányításában a közvetett eszközök, irányítási formák erősítése, a közvetlen (direkt) beavatkozások szűkítése. Ezt az elvi igényt a Minisztertanács irányelvei is megfogalmazzák. Az állami vállalatok felett érvényesülő közvetlen irányítás mai legfontosabb eszközének: a vállalati igazgató személyi függésének széles körben való megszüntetése szükségessé és egyben lehetővé teszi az állami irányítás olyan változását, amely szerint a gazdaságirányító tevékenység nagyobb része a jövőben norma-

tív jogi alapokon nyugodhat. Ez a mai vállalatfelügyeletben egybemosódott irányítási funkciók: a közhatalmi, a gazdaságpolitikai és a tulajdonosi feladatok egyértelmű szétválasztása miatt is szükséges.

A változások nem terjednek ki az állami gazdaságirányítási tevékenység egészére, csupán a gazdaságirányítás és a vállalatok kapcsolatának átalakulásából közvetlenül következő, elkerülhetetlen módosításokat tartalmazzák. A vállalatok szempontjából az irányítás változása abban foglalható össze, hogy a vállalatok feletti — alá-fölé rendeltségen alapuló — közvetlen egyedi jellegű állami tevékenység közhatalmi felügyelet keretében jelenik meg. Ettől elkülönül a piaci fellépést, szakmai tevékenységet elősegítő — de annak kockázatát át nem vállaló — szolgáltatás (pl. információk, alap kutatás stb.) és az állami vállalatok feletti alapítói jogok gyakorlása.

A vállalati önállóság erősítésének és a népgazdasági irányítás egyidejű fejlesztésének garanciája az állami irányító szervek közötti munkamegosztás változtatása, az irányítási funkciók jogi szabályozottsága és az irányító szervek belső szervezetének ezzel összhangban álló módosítása. Az MT irányelvei alapján kidolgozott javaslatok lényege arra irányul, hogy a jövőben az állam elsősorban közhatalmi jelleggel irányítsa, befolyásolja a gazdaság egészét, így az állami vállalatokat is. Az állami tulajdon működtetésével kapcsolatos jogok jelentős részét pedig — különböző formákban — a vállalati kollektívák gyakorolják. Ez teremti meg a piacorientált, vállalkozói jellegű vállalati gazdálkodás irányítási feltételét.

A tervezett intézkedések kihatnak az állami szervezetrendszer egészére, és az egyes állami szervtípusok közötti munkamegosztás továbbfejlesztését is szükségessé teszik. Így a központi államigazgatási szerveken (elsősorban minisztériumokon) kívül a gazdaság irányításával kapcsolatos állami tevékenységben mind a képviselői, mind az igazságszolgáltató szervek jelentősége és szerepe megnő. Ezt főleg a magas szintű jogalkotás tükrözi, mely megállapítja a vállalati működés, illetve a gazdaságirányítás alapvető rendelkezéseit. Az országgyűlési döntések közvetlen hatást gyakorolnak a pénzügyi intervenció céljaira, az erre felhasználható költségvetési keretek meghatározásával. A bíróságok is új feladatokat kapnak az egyes államigazgatási határozatok bírósági felülvizsgálata során, például a törvényességi felügyelet egyes határozataival kapcsolatban.

Az állami szervek közötti munkamegosztás egyik leglényegesebb vonása a gazdaságirányítás kormányzati jellegének megerősítése. A gazdaságirányítás lényeges kérdései az egyes szakmai-ágazati és funkcionális minisztériumok együttműködésével kormányzati döntésekben fogalmazódnak meg, a kormány együttes felelőssége alapján. Különösen indokolt a kormányzati gazdaságirányítás erősítése, mindazokban a kérdésekben, amelyek normatív szabályok alapján nem dönthetők el. Ilyenek a piacépítés, a struktúrafejlesztés kérdései, amelyekben a kormány dönt erre irányuló programok indításáról, határozza meg az ezek megvalósítására szolgáló eszközöket, az eszközök felhasználásának módját és a program végrehajtását szervező kormányzati szerveket. E normatív feltételek alapján el nem dönthető, ezért kormányzati hatáskörbe utalt ügyekben mindig esetileg kell dönteni. A minisztériumok a kormányzati gazdaságirányítás megalapozásában való részvételük mellett a szakirányítás keretében jogalkotói hatáskört is gyakorolnak, és ellátnak a vállalatokkal kapcsolatos egyedi jogalkalmazói (pl. szakhatósági felügyelet) feladatokat is.

Az állam gazdaságirányítási tevékenysége több eltérő jellegű funkció gyakorlását jelenti. A jövőben ezeket az egyes funkciók gyakorlásához rendelkezésre álló eszközök és a gyakorlás módja eltérései miatt elkülönülten kell gyakorolni. Ezt az irányítási szervezet és a feladatok módosításával is alá kell támasztani, hogy egy szervezet – lehetőség szerint – csak egy irányító funkciót gyakoroljon, illetve ha ugyanaz a szerv egyszerre több funkciót is gyakorol (pl. alapítói jogok, törvényességi felügyelet), ezeket a minisztériumon belül elkülönült szervezetekben kell megvalósítani.

Az irányító szervezetek közötti munkamegosztás és e szervezetek belső működési rendjének változtatása mellett a vállalatirányítás alkalmazott eszközei és módszerei is változnak. Az állami vállalatok többségének önkormányzati irányítás alá kerülése szükségessé teszi, hogy a gazdálkodás valamennyi általánosan kötelező szabályát nyilvános jogszabály állapítsa meg, és megvalósítására a közhatalmi jellegű jogalkalmazói tevékenység során az államigazgatási eljárás általános szabályai szerint kerüljön sor.

Az állami vállalatok döntő többségének önkormányzati irányításúvá válása miatt a jogi eszközrendszerét tekintve már 1968-ban megszüntetett (profilkényszeren, vállalati ellátási felelősségen és tervutasításon nyugvó) lineáris-hierarchikus ágazati *szervezetirányítás* helyébe a közvetlen alá-fölé rendeltségi viszonyt nem tartalmazó *tevékenységirányítás* lép. Az állami irányítás ilyen változása azt is eredményezi, hogy a vállalati hatáskörbe tartozó döntésekért a gyakorlatban felelőssé tett, ám e felelősség vállalására legális eszközökkel nem rendelkező – általában ágazati – irányító szervek ellentmondásos helyzetét a kormányzat felelősségének áltámasztásával rendezzük. A szervezetirányítást felváltó *kormányzati folyamatirányítás* és *minisztériumi tevékenységirányítás* miatt az ágazati minisztériumok működése és belső szervezete funkcionális jellegűvé válik, ezzel az Ipari Minisztérium létrehozásakor kidolgozott modell lesz az általános. A minisztériumok belső szervezetére és működési rendjére – az irányítási funkciók elhatárolására figyelemmel – vonatkozó rendelkezéseket a Minisztertanácsnak az új vállalatirányítás bevezetésére vonatkozó jogszabályokkal egyidejűleg el kell rendelnie.

Az egyes irányítási funkciók tartalmi megváltozását az jelenti, hogy a mérlegelési lehetőséget és az adminisztratív beavatkozási lehetőségeket a jogszabályok alkalmazásán nyugvó közhatalmi felügyelet keretében, illetve a köz érdekében felismerésére képes összkormányzati tevékenységbe illesztjük. Ezzel egyidejűleg a vállalatok zöménél az alapítói jogon alapuló beavatkozási lehetőségeket a vállalatok lényegi státuskérdéseire (alapítás, vezetési forma meghatározása) korlátozzuk.

A piacfelügyelet és az intervenció azon területein, ahol a gazdaságirányítás beavatkozásának csak elvi szabályai rögzíthetők, de a beavatkozás szükségessége, módja normatívan nem határozható meg, csak kormányzati (vagy a Minisztertanács által átruházott) jogkörben hozható döntés. A mérlegelési lehetőséget is tartalmazó piacfelügyeleti és intervenció beavatkozás a piaci folyamatok egységén, a piaci szereplők egyenrangúságán alapul, nem termelésfejlesztés-politikai célokat szolgál; ez tükröződik a piacfelügyelet és intervenció működési feltételeiben is.

A VÁLLALATOK IRÁNYÍTÁSÁNAK ÚJ ÚTJAI

A gazdaságirányítás továbbfejlesztésének egyik lényeges területét érintik azok az elgondolások, amelyek a vállalatok és a szövetkezetek irányításának, vezetésének és szervezeti rendszerének korszerűsítésére vonatkoznak. A téma jelentőségét nagymértékben meghatározza az a körülmény, hogy a reform korábbi lépései ezt a kérdéskört csak általánosságban érintették, és néhány elvi megfontolás rögzítése mellett a vállalati intézményi rendszer módosítását nem tűzték ki célul. A reform továbbvitele során kialakult elképzelések ezzel szemben alapvető változást jelentenek. Ennek folytán jogos kérdések merülnek fel a kialakuló megoldások, azok működési mechanizmusa és a hatékonyságát biztosító tényezők vonatkozásában is.

A kérdés tárgyalása, a változtatás várható eredményének megítélése nem könnyű feladat. Elsősorban azért, mert olyan vezetési formát is alkalmaz a megoldások között, amely a gyakorlatban eddig még sehol sem került kipróbálásra (vállalati tanács). Ma még nem ítéltető meg kellő biztonsággal az sem, hogy a különböző vállalatvezetési formák körébe való besorolás milyen arányokat fog kialakítani, és a különböző irányítási formák a vállalati érdekeltség érvényesülése terén milyen viszonyokat teremtenek. Mindezek mellett, fenntartva a tévedés lehetőségét is, megpróbálom a vállalati magatartás várható változásait felvázolni, elsősorban azt a tételt szem előtt tartva, hogy az új vezetési formák hatásának a vállalatok belső szervezetében, szervezetségében és ennek eredményességében kell igazolódnia.

A vállalati gazdálkodás önállóságának kérdései

A vállalatok irányítási és vezetési formáinak változása kapcsán felmerülő első – és úgy érzem, jogos – kérdés az, hogy mennyiben várható ettől a vállalati önállóság tényleges növekedése. A változtatás célja ugyanis az, hogy a vállalkozásszerű működés feltételeit, a piac szerepének növekedési lehetőségeit ezzel az eszközzel is fokozzuk, a szocialista tulajdon feletti rendelkezési jogok gyakorlásában munkamegosztás alakuljon ki. Ennek során alakuljon ki olyan helyzet, amelyben a gazdálkodó szervezetek a piacon önálló, gazdasági döntéseikben elhatározásképes szereplőként jelennek meg, magatartásukat nem a gazdasági irányítás közvetlen ráhatásai, hanem az irányítás által kialakított körülmények és feltételek között hozott saját döntéseik alakítják.

Azt hiszem, hogy ez a cél valójában alapvető társadalmi egyetértéssel találkozik. Ez a megfogalmazás lényegesen távolabbra mutat, mint a korábbiak, amelyek az önálló

*A Magyar Kereskedelmi Kamara alelnöke.

gazdálkodás kritériumai között az államnak tulajdonosi pozícióból való beavatkozását is tartalmazták. Ezzel természetesen az is megfért, hogy a vállalat felelősségét deklaráljuk nemcsak a maga által vállalt, hanem az állam által előírt kötelezettségek maradéktalan teljesítéséért, és úgy ítéljük meg a piaci helyzethez való alkalmazkodás kockázatát, mint amelyet részben magának a vállalatnak kell viselnie. A korlátozott felelősség egybevág azzal a körülménnyel is, hogy a működés egyedi feltételeinek meghatározása is a tulajdonosi jogok gyakorlásának körébe tartozott.

A gyakorlatban a vállalati önállóság értelmezése az elmúlt években meglehetősen „rugalmas” volt. Sok esetben – igaz, jobbára a körülmények kényszerítő erejének hatására – az irányítás élt a beavatkozás eszközeivel, az egyedi feltételek kialakításának lehetőségeivel, a vállalat kötelezettségeinek meghatározásával, az ezekből származó körülmények hatásának „eliminálását” viszont szívesen utalta a vállalati önállóság hatáskörébe. A vállalatoktól megfelelő kezdeményezőkétséget várt el, piaci magatartást hiányolt, ugyanakkor a feltételek meghatározása során a kockázatviselés lehetőségeit erőteljesen korlátozta.

Az államigazgatási módszerek túltengése, voltaképpen az elhatározás megvalósításához szükséges engedélyek, hozzájárulások, a rugalmasság lehetőségeit csökkentették, ugyanakkor a vállalkozói szellem érvényesülését kértük számon. A dolog természetesen ebben az esetben sem egyoldalú. A vállalatok gyakran szóvá tették, hogy a sok esetben informális beavatkozások (a kialakult szóhasználat szerint „elvárások”) önállóságuknak nem használnak, de ugyanakkor sok esetben mégsem vették annyira rossznéven, hiszen az ezekre való hivatkozás elfedhetett olyan hibákat is, amelyek gyökere valóban a vállalati gazdálkodásban volt.

Az önállóság fogalma természetesen ebben az esetben is korlátok között mozgó elhatározási lehetőségeket tartalmaz. Korlátlan önállóság valójában nincs, viszont ennek megfelelően az önállóság számtalan, egymástól lényegesen eltérő szinten valósulhat meg. Ennek a kérdésnek igazi jelentőségét akkor ismerhetjük fel, amikor a vállalati önállóság mellett a vállalatban belüli önállóság kérdéseit is boncolgatni kezdjük. Úgy tűnik azonban, itt sem vagyunk eléggé következetesek. Miközben a vállalat mozgásterét az általános szabályokon és a piaci hatásokon túlmenő eszközökkel meglehetősen beszűkítettük (sőt ezeken a szabályokon gyakorta év közben, utólagosan is változtatunk), hiányként róttuk fel, hogy a vállalati hatékonyságot nem segíti kellőképpen a vállalatban belüli önállóság. Aligha lehet vitatni, hogy a vállalatban belüli egységek önállósága minden esetben csak korlátozottabb lehet, mint a vállalati önállóság. Ez a szabály természetesen mindkét irányban érvényesül. Tehát, ha a gazdaság külső és belső körülményei folytán a vállalatok számára csak jelentősen korlátozott önállóságot tud biztosítani, számolnia kell azzal, hogy ez a vállalatban belüli viszonyokat még nagyobb mértékben korlátozza.

Mindennek természetesen – és a jelen írás szempontjából meghatározó módon – következményei vannak a vállalat szervezetére, a vezetés módszereire és eszközeire vonatkozóan is. Ebből ezen a helyen azt a következtetést kell levonni, hogy az új vállalatirányítási formák akkor tölthetik be a nekik szánt szerepet, ha együtt járnak a vállalatban belüli szervezet korszerűsítésével, mintegy kikényszerítik azt, egyben pedig lehetőséget adnak az új vezetési módszerek eredményes alkalmazására. (Ezért is tartottuk fontosnak, hogy az új vezetési formák alkalmazásánál, a vezető testületek kialakításá-

nál a véleményünk szerint rugalmasan változtatandó szervezeti felépítés ne kapjon meghatározó szerepet.) Az említett összefüggések pedig arra is rámutatnak, hogy ennek bekövetkezése nem csupán a vezetési forma megváltozásának függvénye, hanem feltételezi azt is, hogy a vállalati önállóságot befolyásoló külső körülmények is kedvezőbben alakulnak.

A perspektíva természetesen az objektív elemek mellett számos szubjektív tényezőtől is függ. El kell fogadni, hogy azonos helyzetek, azonos irányítási és szervezeti rendszer mellett többféle módon oldhatók meg más és más vezetési stílus mellett. Változatlanul sok – sőt bizonyos tekintetben a korábbinál több – függ a vezetésben részt vevők személyi adottságaitól, képességétől. A vezetésben részt vevő kollektívánál ezek a tényezők kedvező esetben jó hatást eredményezhetnek, de interferencia is létrejöhet.

A gazdálkodó egységek vezetési struktúráját (az irányítás rendszerét és szervezeti kereteit) az irodalmi hivatkozások szerint alapvetően befolyásolja a tulajdonos kiléte. Ennek következménye, hogy pl. a tőkés gazdaságokban lényeges a különbség a magánvállalatok és az állami, illetve közületi tulajdonban levő vállalatok között az alkalmazott szervezeti és irányítási forma tekintetében. Ezen túl azonban mindkét szektorban számos változat működik, és a hazai gyakorlattal ellentétben rendkívül színes az alkalmazott megoldások választéka az állami vállalatok vezetésében is. Ezek a változatok sem állandóak, hanem számos gazdálkodási tényező hatására változó jellegűek. A vezetési struktúrák alapvető típusai tehát a maguk „idealizált modelljében” úgyszólván sohasem jelennek meg, hanem valamilyen módosult, átmeneti változatot képviselnek. Ez a mozgás és átmenet pedig nem kis mértékben tulajdonítható a vállalati növekedés-fejlődés következményének.

Az említett ismeretek számunkra – véleményem szerint – azért is fontosak, mert az új vezetési formáktól a vállalati fejlődés lehetőségének megalapozását várjuk. Ennek megfelelően biztosítani kell, hogy mindazok a változások, amelyek egy megfelelően diverzifikált és strukturált vállalati szféra kialakulásához vezetnek, a vezetési szervezetben nyomon követhetők legyenek. A vállalatok tevékenységének komplexebbé válása ugyancsak rugalmas vezetési formát követel meg. Természetesen szerepet játszik a változásban a vállalat jellege, méretei és egyéb jellemzői, nem annyira a jelenlegi vállalati keretek ismérvei, mint inkább a feladat (gazdasági cél), a technológia oldaláról. Végül, de nem utolsósorban ismét fel kell hívni a figyelmet arra, hogy a belső szervezeti változások csak a vállalati szinten érvényesülő körülmények alakulásának megfelelően mehetnek végbe.

A vállalatirányítás és a vezetés új formáinak alkalmazása

A vezetési struktúrákban világszerte tapasztalható fejlődés iránya az ún. divizionális szervezet létrehozása. Ennek okai voltaképpen a termelés diverzifikációja mellett a szélesedő piaci kapcsolatokban találhatók. A divizionális vezetési struktúra működtetésének egyik alapfeltétele a testületi vezetés erősödése. Nevezetesen az, hogy az egyes termékek, illetve termékcsoportok szerint szakosodott vállalatban belüli egységek tevékenységének koordinálására létrejött igazgató tanácsok, amelyekben az egységek vezetői is részt vesznek, növekvő szerepet kapnak a döntések meghozatalában. A testületi

vezetés azonban korántsem problémamentes. Az operatív részlegek vezetőinek részvétele a központi döntéshozatalban – egyes vélemények szerint – összemosza a felelősség határvonalait. Valóban kétséges, hogy egy-egy viszonylag önálló részleg vezetője vagy képviselője mennyire tud felülemelkedni saját szektora érdekeinek előtérbe helyezésén, s ilyen körülmények között kibontakozhat-e a verseny a rendelkezésre álló források elnyerésében. A kollektív vezetés mindemellett – úgy tűnik – áttekinthető és irányítható szervezet felett rendelkezik ilyen módon, s ez a rugalmas fejlődés és az önálló kezdeményezések lehetőségét javítja. A leszűrt tanulságok mindenesetre azt a véleményt támogatják, hogy a kollektivitás funkciója és értelme a vezetésben sokkal inkább az érdekluralizmus érvényesülése, mintsem a koncentrált szakértelem biztosítása.

A bevezetendő új vállalatvezetési formák, a vállalati tanács, illetve a választott vezetőség által irányított vállalati modellek létrehozása – úgy tűnik – ennek a követelménynek eleget tesz. A vezetők és a dolgozó kollektívák közös felelőssége a rájuk bízott vagyon eredményes hasznosításáért, éppen az említett érdekek ütköztetése és összeegyeztetése révén válhat valóságossá. A vállalati vezetés demokratizmusának növekedése önmagában nem elegendő. Legalább ennyi – ha nem több – múlik azon, hogy a vállalatban belüli végrehajtási fegyelem erősítése megvalósul-e. Azt előre láthatjuk, hogy a vezetésben részt vevő testületek tagjaitól nem lehet elvárni, hogy saját közvetlen érdekeik ellen egy magasabb szintű érdeket szolgáljanak. Az érdekek egyeztetése révén azonban mégis ennek kell érvényesülnie. Ez pedig csak úgy képzelhető el, ha a vezetés döntéseit – az önállóság határán belül is – valamennyi részleg megfelelő fegyelmezettséggel hajtja végre. Miután pedig a vezető testületek döntési körébe elsősorban a stratégiai jellegű kérdések tartoznak, az operatív vezetés hatáskörének a végrehajtásban kellő súlyt kell biztosítani. Szigorúan kell őrködni azon, hogy a stratégiai döntések előkészítése megfelelő legyen, a viták fegyelmezett keretekben folyjanak, és rövid időtartam alatt záruljanak le.

A végrehajtás számára a szükséges cselekvési szabadságot, a célok eléréséhez vezető utak megválasztásának szabadságát biztosítsák. A részletekbe való beleszólás a felelősség elmosása mellett azzal a veszéllyel is jár, hogy az operatív vezetés tekintélyét aláássa, és rontja a vállalatban belüli fegyelmet. Ennek erősítése pedig, véleményem szerint, sok más feladatot megelőző jelentőségű. Mindez abból származik, hogy a napi gazdasági cselekvés számos összetevőből, a cselekvés technológiájának rendje szerint alakul ki. Ezt a rendet szigorú törvényszerűségek határozzák meg; megsértése nem önállóság, hanem önkényeskedés, amit az eredmények sínylenek meg.

Hasonló veszély fenyeget a másik véglet esetén is. Ha a testületi vezetés formálissá válik, érdemi tevékenységet nem végez, lejárhatja a kollektivitás intézményét, s elveszti azokat az előnyöket, amelyek az érdekek koordinálása révén nyerhetők. Ez a körülmény ugyancsak a fegyelem fellazulásával, illetve a várt javulás elmaradásával járhat. Rendkívül fontos, hogy az új vezetési formák alkalmazása ne tűnjék a vállalati igazgatók iránti bizalom megrendülése jelének. Ezért – és az említett, a fegyelemre vonatkozó megjegyzések okán – az átalakulási folyamatban megfelelő szerepet kell szánni a vállalatok mai, illetve jövőbeli igazgatóinak.

Az egyik ilyen kérdés, ami ezzel a tényezővel függ össze, a vállalati tanács előírt összetétele. (A választott vezetőségnél ilyen probléma nincs, annak összetételét a közgyű-

lés kötetlenül határozhatja meg.) A jogszabálytervezetek ebben a kérdésben megkötéseket kívánnak alkalmazni, egyrészt annak érdekében, hogy a dolgozók képviselőinek paritását biztosítsák, másrészt olyan irányban, hogy a vállalatvezetés képviselői a vállalati szervezeti felépítés alapján automatikusan, nem pedig személyi kijelölés alapján váljanak a vállalati tanács tagjaivá. Ez a megfontolás látszólag megfelel a korábban már említett érdekmechanizmus követelményeinek, de akadályává válhat a vállalat belső szervezeti struktúrája fejlődésének. Az érdekluralizmust – viszonyaink között – elegendő kifejezésre juttatni a dolgozók képviselete és a vezetés képviselete paritásának megteremtésével, nincs szükség arra, hogy a szervezeti felépítés további súlyt kapjon a vállalat irányításában. Az irodalmi adatok szerint a technológiai alapon diverzifikált vállalatok központi irányító szerveiben a központi törzskar igazgatói nagyobb számban vesznek részt, míg a nem technológiai alapon felépülő vállalatoknál a részlegek képviselete a döntő.¹ Ez a különbség is rámutat arra, hogy eltérő feltételek esetén eltérő megoldások alkalmazására kell lehetőséget biztosítani.

Bár a testületi vezetés tervezett módszereitől – mint említettem – elsősorban nem a szakszerűség növekedését várhatjuk, mégis felvetődik két kérdés, amelyek a működést lényegesen befolyásolhatják. Az egyik a vezető testületekben részt vevők képzettségének, vezetési ismeretekben való tájékozottságának problémája, a másik pedig az, hogy a testület tagjai között szabad-e bármiféle megkülönböztetést tenni attól függően, hogy milyen címen tagjai annak, illetve milyen módon váltak taggá. Az első kérdésre az a válasz adható, hogy célszerű már a választás, illetve a delegálás során szem előtt tartani a feladat jellegét és nagyságát. Az alkalmasság kritériumait tehát magának a megbízónak magas szinten kell meghatároznia, s ezek között az elkötelezettség csak az egyik tényező lehet.

Még ebben az esetben is fel kell készülni arra, hogy a testületek tagjait az aktuális vezetési és gazdasági ismeretek elsajátítása érdekében továbbképzésben kell részesíteni. A másik kérdésre, lehet-e különbség a testület tagjai között, határozott nemmel kell válaszolni. Nem helyeslem tehát pl. azt a tervezett rendelkezést, amely előírná, hogy a vállalati tanács határozatképessége a tagok kétharmadának jelenlétéhez fűződik, ezen belül azonban a dolgozók küldötteinek háromnegyede részvételére van szükség. A vezetésben szükséges közös gondolkodás és felelősség érvényesülését ez a distinkció lényegesen megrendítheti.

Az új vállalatvezetési formák, a dolgozók részvétele a vezetésben, az ún. participációs elv hazai érvényesítése bizonyos változásokat tesz szükségessé a szakszervezetek vállalaton belüli munkájában is. Bár az ilyen irányú elgondolásokról ma még viszonylag keveset lehet tudni, nyilvánvaló, hogy a szakszervezet és a vállalatvezetés kapcsolataiban tartalmi változások nem várhatók, a kapcsolatban részt vevők viszont a vállalat oldaláról egyes kérdésekben mások lesznek. Ebben tulajdonképpen semmi probléma nem látszik, kivéve azt a nem lényegtelen különbséget, hogy az új körülmények között növekszik a testületek szerepe. A testületek döntés-előkészítése és döntési eljárása pedig köztudottan lényegesen hosszabb, mint az egyszemélyi elhatározásoké. A kérdés jelentősége még inkább megnő, ha arra gondolunk, hogy adott esetben két testület

¹Rott Nándor–Hanák András: A tőkés vállalatok irányítási szervezete. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1982

(a vállalati tanács és a bizalmiak értekezlete) egyetértését, megegyezését kell a döntéshez megnyerni. A vállalatnál felmerülő operatív ügyek ezt a türelmi időt a legtöbb esetben nem bírják el. Fontos tehát, egyrészt az előkészítés alapossága és rugalmassága, másrészt pedig annak biztosítása, hogy valóban csak az átfogó, stratégiai jellegű kérdések kerüljenek ilyen fórumokra. Az ellentmondás ebben az, hogy ezeknek a testületeknek összetételüknél fogva sokkal nehezebb tájékozódniuk stratégiai szinten, mint a mindennapok operatív ügyeiben.

Említést kell tenni azokról a változásokról is, amelyek a jelenlegi vezetési formát leginkább megközelítő ún. államigazgatási irányítású vállalatoknál bekövetkeznek. Ezekre feltehetően az lesz jellemző, hogy egyes feladatokat a döntési jogú igazgató tanács lát el. Az ilyen módon megvalósuló testületi vezetés azonban mind feladataiban, mind összetételében eltér az új formák tartalmától. Meggyőződéseim szerint azonban itt is meg kellene találni azt a rugót, amely a belső szervezet továbbfejlődésére indít.

Kevés szó esik ezeknél a vállalatoknál az új típusú felügyelő bizottságokról, s valószínűleg hiányérzetet okoz, hogy a nemrégiben bevezetett megoldások tapasztalatainak összegezése nem történt meg, s így hasznosításuk sem valószínűsíthető. Bizonyosan hozzájárul ehhez az a körülmény, hogy ezek az új intézmények (döntési jogú igazgató tanács, új típusú felügyelő bizottság) viszonylag lassan és kis számmal alakultak meg, s így érdemi működésük alig jelentett hozzájárulást a vezetés korszerűsítéséhez.

A továbbfejlesztés egyik kevésbé kidolgozott vonala a trösztök jövőbeli szerepe és működési rendje. Az erre vonatkozó elgondolások a trösztök vállalati önállóságának növelését, a korlátozott jogú trösztök kialakítását jelölték meg a korszerűsítés útjaként. Ma még nem alakult ki, hogy ezt az önállóságot a testületi vezetés módszereinek kibővítésével, pl. a tröszti vállalat vállalati tanács irányítása alá helyezésével is alá kívánjuk-e támasztani. A szövetkezetek szervezetfejlesztése a vezetési formát nem érintő, elsősorban a belső mechanizmus tökéletesítését jelentő változtatásokban jelenik meg. Ennek sikerét az önállósággal kapcsolatban elmondottak szerint is nagymértékben befolyásolhatják azok a tényezők, amelyek a szövetkezetek önállóbb gazdálkodását lehetővé teszik.

A vállalat belső szervezete és a vezetési forma

A vezetési szervezet kialakulásában alapvető szerepet kell kapniuk azoknak a jellegzetességeknek, amelyek a vállalat működési területéből, feladatából származnak. Meggyőződéseim, hogy a tevékenység ellátásában az egyszemélyi felelős vezetésnek döntő szerepet kell kapnia, természetesen ez a feladat jellegétől függően más és más szinten realizálódhat. Az alsó vezetési szinten ennek követelménye nyilvánvalóan erősebb, mint a kooperáció magasabb szintjein, azzal, hogy a dolgozók kollektív részvételének minden fázisban megvan a maga értelme és tartalma.

Ebből a meghatározásból kiindulva döntő jelentőségű, hogy az alapvető funkciók el látása hol és milyen szervezeti egységekben történik. Egyértelmű lenne számomra például, hogy a kereskedelemben az alapvető tevékenység a boltban valósul meg, ami kifejezhető úgy is, hogy nem a vállalatnak vannak boltjai, hanem a szakmailag és tevékenység szempontjából kapcsolódó boltok alkotnak, koordinációs központtal kiegészítve,

vállalatot. Ebből a szempontból lehet más vállalatok belső szervezetét is minősíteni. Az alapvető funkciót ugyanis szükségszerűen egészítik ki azok a tevékenységek, amelyek ezzel összehangolva végezhetőek el a legcélszerűbben. Ennek megfelelően a vállalatban belüli egységekben elsősorban azt kell keresnünk, hogy azok hogyan épülnek be a vállalati egészbe, s sokkal kevésbé azt, hogy azok miként különülnek el egymástól.

Mai vállalataink felépítését szemlélve beszélünk horizontális és vertikális felépített-ségű vállalatról. Úgy gondolom, hogy ez a minősítés sokkal inkább a tények kifejezésére alkalmas, és nem a szükségszerű vállalati struktúrát fejezi ki. A gazdálkodó egység, a vállalat fogalmát és kereteit elsősorban a tevékenység (termelőtevékenység esetén a termékek) oldaláról látom megközelíthetőnek. Ez a szemlélet pedig a tevékenységi elemek (termékek) közötti kapcsolatot vagy piaci, vagy technológiai szempontból hajlandó „vállalatképző” tényezőként elfogadni.

Ilyen módon – miután a mi társadalmi viszonyaink között a tőkeérdekeltség szempontjai alapvetően másként alakulnak – elképzelhető a széles diverzifikációt megvalósító tőkés vállalatok helyett egy egyszerűbb struktúra kialakulása. Ez természetesen nem teszi kizárttá, hogy bizonyos megfontolások folytán létrejőjenek olyan konglomerátumok, amelyek a mai horizontális vállalat fogalmával jellemezhetők. Ezek esetében azonban világosan kell látni, hogy ez voltaképpen vállalatok együttes megjelenése, aminek a konzekvenciáit a vezetési struktúrában is le kell vonni.

Végül ide kíváncszok az a megjegyzés is, hogy a gazdasági egység fogalmának megítélésénél nem szükségszerű, hogy az alapvető tevékenységhez kapcsolódó valamennyi részfunkciót a vállalatban belül lássák el. Ez nyilvánvalóan a munkamegosztás és a szakosodás szempontjainak megfelelően külső szakvállalatok bevonásával és igénybevételeivel is megoldható. Ilyen módon számítanunk kell és lehetőséget kell teremteni egy színesebb vezetési struktúra megvalósítására, amelyben a leányvállalatok, az érdekeltségek, az önálló formában működő egységek nagyobb számban fordulnak elő, s a vezetési módszerek kiterjednek ezek kezelésére is.

Az ilyen jellegű fejlődés egyik igen lényeges kérdése a nálunk működő tulajdonformák közötti kapcsolat problémája. Az állami, a szövetkezeti tulajdon közös vállalkozásaira gondolok itt elsősorban, amelyek szerepe a ma kialakult helyzetben különösen lényeges. Ismert az a körülmény, hogy a mezőgazdasági üzemek ipari tevékenysége bővül, s ez jelentős kiegészítő foglalkoztatást kínál a helyi lakosoknak, egyben nem elhanyagolható hozzájárulást biztosít a mezőgazdasági üzemek eredményeihez. Az ezzel kapcsolatos felvetés, hogy ezzel munkaerőt von el az ipari üzemektől, s ugyanakkor alacsonyabb termelékenységű szinten foglalkoztatja azokat, ugyancsak sokszor elhangzott. Várható-e azonban, hogy ismét eljön az az idő, amikor lényegesen megnövekszik az ingázók száma, és a vidéki dolgozók visszatérnek az ipari centrumok üzemibe. Aligha hihető, s ha mégis bekövetkezne, nehezen lehetne eredménynek nevezni. A helyben biztosított munkaalkalom értéke megnőtt, és ez így van rendjén. (Persze, a mindig megjelenő kinövésére ez a megállapítás nem érvényes.) Ugyanakkor az ipari üzemek számottevő kapacitásokat nem tudnak működtetni, illetve kihasználni munkaerőhiány miatt. Megoldásként kínálkozik, hogy ezeket a kihasználatlan berendezéseket közös vállalkozás keretében bocsássák a mezőgazdasági üzemek rendelkezésére, azok a jelenlegi átlagos technikai színvonalhoz képest lényegesen kevésbé elavult gépeken pedig szervezzék meg a termelést. Ehhez az volna szükséges, hogy a szövetkezeti és az állami

(sok esetben nagyvállalati) szektor között minél nagyobb számban jöjjenek létre közös érdekeltségek. Minél előbb indul meg ez a folyamat, annál több eredményt hoz, s a magyar vállalati struktúrát is színesebbé, rugalmasabbá teszi. A felsorolt néhány kérdéssel kizárólag arra kívántam rámutatni, hogy gazdaságunkban sem szabad a vezetési formák és struktúrák tiszta modelljeinek érvényesülésével számolni.

A vállalaton belüli önállóság kérdéséről és az önálló gazdasági egységek fogalmáról elmondottak során már utaltam arra, hogy a vállalaton belüli értelmezésnek korlátozottabb tartalommal lehet csak rendelkeznie. A vállalaton belüli viszonyok értelemszerűen sokkal inkább materiális, semmint érték jellegűek. Ez a probléma voltaképpen még vállalati szinten sem oldódik fel teljes egészében, hiszen itt jelentkezik az a feladat, hogy a materiális és az értékfolyamatokat össze kell egyeztetni. Mindebből az következik, hogy az önelszámolás ideális lehetőségei olyan vállalati egységeknél jelentkeznek, amelyek akár önálló vállalatok is lehetnének. Az esetek többségében ez a teljesítménymérés eszközeként csak korlátozott mértékben szolgálhat. Be kell látni, hogy az önelszámolás csak akkor jelent hatékonysági forrást, ha az elért eredményekhez előre meghatározott konzekvenciák is fűződnek. A múltbeli tapasztalatok pedig joggal mondatják a vállalatokkal, hogy belső egységeik számára ebben a tekintetben nem tudnak garanciát nyújtani, hisz a változásoknak maguk is ki vannak téve. Nem utolsó szempont annak vizsgálata, hogy az önelszámolás alkalmazásának – természetesen a körülményektől függő – adminisztrációs igénye és ennek megfelelő költségessége milyen jellegű megoldások mellett szólna. Egy, a közelmúltban végzett felmérés is rámutatott arra, hogy a belső elszámolások rendszerei az elmúlt időszakban fejlődtek ugyan, de számos külső és belső tényező folytán ebben a tekintetben sem várható gyorsabb előrehaladás, mint a vezetés más területein. Valóban el kell fogadnunk azt a tételt, hogy a vállalati belső mechanizmus, a hozzá tartozó belső érdekeltségi és ösztönzési rendszerrel együtt a vállalatvezetés színvonalát minősíti, annak hű fényképe.

Az új vezetési formák érvényesülésének feltételei és várható eredményei

A vezetési formákban sorra kerülő változtatások hatásai nem önmagukban jelentkeznek. Számos feltétel alakulása lényeges befolyást gyakorolhat a kitűzött cél elérésére, sok kérdésre pedig még a bevezetés időszakában kell választ adni. Csak ebben az esetben várható, hogy a gyakorlat válasza is kedvező lesz.

Ilyen, ma még nyitottnak tűnő probléma például a vállalati beszámoltatás kérdése. Az új típusú vállalatok eredményeiről nyilván elsősorban a vállalat vezetésének kell tiszta képpel rendelkeznie. De vajon mi lesz az ágazati beszámoló, összesítések sorsa? Tudunk-e olyan rendszert kialakítani, amely a mainál értelmesebb, kevesebb kifelé irányuló adatszolgáltatással képes a feltétlenül szükséges információkat az irányítás számára biztosítani, megszüntetve a párhuzamosságot? A piacfelügyelet feladatainak megvalósításában miként hidaljuk át azt a problémát, amely a vállalati önállóság érvényesülése esetén abban a követelményben ölt testet, hogy a piaci viszonyokra kell elsősorban hatnia, nem pedig a vállalati magatartás közvetlen befolyásolására?

A törvényességi felügyelet milyen eszközökkel fogja megoldani azt a feladatot, hogy valóban nem beavatkozással, hanem kizárólag a törvényesség feltételeinek betar-

tatásával gondoskodják a szabályszerű gazdálkodás biztosításáról? Az államigazgatásnak a vállalati gazdálkodással foglalkozó szervei a jelenlegi operatív ügyintézési gyakorlatról hogyan térnek át a feltételeket alakító szervező munkára? Kellő szerepet kap-e a vállalatok közötti érdekegyeztetés, s ezt a vállalati gyakorlat mentesíti-e? Létrejönnek-e azok az érdekegyeztető fórumok, amelyek keretében az érdekelt felek megállapodásai az államigazgatási szervek döntései helyébe lépnek? A hierarchiában való gondolkodáshoz szokott társadalmi és gazdasági köztudatunk milyen módon és mennyi idő alatt képes átállni a rugalmasabb reagálásra?

Mindezekre a kérdésekre ma aligha lehet választ adni, de az is világos, hogy sok tenivaló adódik a feltételek biztosítása terén. Mindebből levonható az a következtetés, hogy az új vállalati vezetési formáktól önmagukban csak hozzájárulást várhatunk a célok megvalósításához. A vállalkozás mint alapvető vállalati magatartási forma elterjedése és általánossá válása, a piac szerepének erősödése csak több egymásra ható gazdálkodási és szabályozási lépés együttes hatásaként fog létrejönni.

Az új elem, a dolgozók fokozottabb bevonása a vezetésbe, a meglevő viszonyok stabilizálása irányába is hat. Ez közvetlen következménye annak, hogy az emberek általában ragaszkodnak elért státusukhoz. Kétségtelen, hogy ugyanakkor a vezetéssel szembeni követelmények a jelenleginél közvetlenebbül fognak érvényesülni. A megoldások, a lehetőségek feltárása azonban csak kisebb részben várható a kollektívától, ami a stratégiai elgondolásokat illeti. A döntésekben mégis a több irányú közelítés és megfontolás erősödik, és ez két alapvető körülménynek lehet következménye. Az egyik a fokozottabb érdekelttség érvényesülése, ami a kollektívát a változtatás, a vállalkozás jellegű gazdálkodás irányába befolyásolja. Ezt elsősorban olyan eszközökkel lehet kiváltani, amelyek meghatározott célok elérésére irányuló tevékenység számára kedvezményeket biztosítanak. Gondolok itt pl. arra, hogy új vállalatok alapítása esetén meghatározott ideig adókedvezmény lenne alkalmazható, a struktúrafejlesztés ugyancsak kedvezményt élvezhetne az egyéb felhalmozási célokkal szemben stb. A másik lényeges kérdés a felelősség, elsősorban a kollektív felelősség problémáinak tisztázása és rendezése. Nem a mulasztásokkal kapcsolatos anyagi, büntetőjogi felelősség, hanem az erkölcsi-politikai felelősség érvényesülésére van újszerű elemként szükség.

INFLÁCIÓÉRZÉKENYSÉG ÉS ANTIINFLÁCIÓS POLITIKA

Az árszínvonal alakulása

Az állami árszabályozás lehetőségei és korlátai, ezzel szoros összefüggésben az árszínvonal irányíthatósága egyike gazdaságpolitikánk leginkább vitatott kérdéseinek. Erről folyt a vita az MSZMP Közgazdasági Munkaközösségében 1975-ben „A pénz vásárlóképessége változásának hazai problémái, különös tekintettel a világpiaci árváltozásokra” témamegjelöléssel, valamint 1982-ben „Az árak emelkedésére ható tényezők az V. és a VI. ötéves terv időszakában” című dokumentumok alapján.

Az 1975. évi vita az OPEC által 1973 őszén végrehajtott első világpiaci olajárrobbantás okozta sokkhatás alatt folyt. Az idő tájt többen még úgy vélekedtek, hogy a kőolaj világpiaci áremelkedése kivédhető, semlegesíthető és átmeneti jellegűnek tekinthető. Az akkori vita nagy teret szentelt az 1973-at megelőző 10-15 év kiegyensúlyozott, sőt kedvező külpiaci körülményei között végbement fejlődésnek. Az volt az uralkodó felfogás, hogy a mi körülményeink között a gazdasági növekedés kísérőjelensége csak az árak mérsékelt és „kézben tartott” emelkedése lehet. Már akkor látszott azonban, hogy az inflációs nyomás a világpiac részéről növekedni fog, és tartós lesz, továbbá, hogy a KGST-együttműködésben alkalmazott árképzésben is ki fog fejeződni.

Az 1982. évi vitára az OPEC által 1979-ben végrehajtott második olajárrobbantás után és azt követően került sor, hogy az 1980. évi árrendezéssel a természeti erőforrások hazai értékelését a világpiaci ár alapjára helyeztük. Ennek következtében megnőtt az áremelkedések üteme, s több jel mutatott arra, hogy az árfeszítő erők a következő években sem mérséklődnek. Ezért tűnt célszerűnek újból átfogóan elemezni az áremelkedésre ható tényezőket, és megvizsgálni, milyen cselekvési szabadságunk van az ár-emelkedés ütemének szabályozására.

A szocialista építés egész időszaka úgyszólván az áremelkedés jegyében ment végbe. Az árszínvonal emelkedése az elmúlt 37 év átlagában a termelői és fogyasztói árak körében évente 4-5% körül volt. A mezőgazdasági árszint nagyobb mértékben, évente átlagosan 7%-kal nőtt. A mezőgazdaságban történelmi feladatot is meg kellett oldani. A 30-as években a napszámbér az ipari bérminimum 40%-a körül helyezkedett el. A 70-es évek elején következett be a paraszti jövedelmek és az ipari munkabérek kiegyenlítődése. Az árszínvonal alakulását az 1. táblázat adatai szemléltetik.

Az 1968. évi gazdasági reform kapcsán fogalmazódott meg célként az értékarányos fogyasztói árak fokozatos, 10-15 év alatti bevezetése. Ez is szerepet játszott abban, hogy az új gazdaságirányítási rendszerben az árszintemelkedés gyorsult, és az a koráb-

*A Magyar Közgazdasági Társaság elnöke.

Évi átlagos árszintváltozás, %

Időszak	Ipar	Építőipar	Mezőgazdaság	Fogyasztói ár
1947–49	+ 6,9	.	+15,5	+15,0
1950–52	+12,6	+ 1,5	+ 8,0	+20,4
1953–57	+ 0,6	+ 3,1	+17,8	– 0,8
1958–59	+15,4	+30,5	– 3,5	– 1,0
1960–65	– 1,4	– 1,2	+ 2,9	+ 0,7
1966–68	+ 2,1	+ 4,4	+ 7,1	+ 0,8
1969–78	+ 2,9	+ 3,8	+ 3,5	+ 2,8
1979–80	+10,1	+ 1,9	+ 6,1	+ 9,0
1981–82	+ 6,0	+ 4,9	+ 3,9	+ 5,7
1983–84	+ 4,3	+ 6,8	+ 4,1	+ 7,9
A 37 éves időszak évi átlaga	+ 4,2	+ 4,0	+ 6,6	+ 4,8

bi szakaszossággal szemben folyamatosabbá vált. A gazdasági reformot követő első 5-6 év jellemzően 1-2%-os árszintemelkedésének üteme az olajárrobbanás után csak némileg emelkedett, de csak azért, mert az importárak növekedését pénzügyi eszközökkel lefogtuk. Később azután a megnövekedett veszteségek megkövetelték a belföldi árarányok változtatását és az árszínvonal növelését. A világpiaci áralakuláshoz való jobb alkalmazkodásban 1980-ban történt jelentős fordulat. Ezzel a belföldi árrendszer inflációérzékenyebbé vált.

Az áralakulás egész történeti menetével szemben áll az árszínvonal-csökkenésre irányuló elgondolás, amely már az 50-es évek elején is az áruérték csökkenésének gazdasági törvényére hivatkozott. Kétségtelen, hogy társadalmunk a javak egyre nagyobb tömegével rendelkezik, miközben a felhasználható munkaidőalap ma már nem nő, sőt csökken. Ez pedig csak úgy lehetséges, ha a termelés társadalmi munkaráfordítása és ennek megfelelően az áruk értéke csökken. A probléma tehát úgy vetődik fel, hogy ha az árak az értékhez kell igazodnia, miért nem csökken az ár. A közelmúltban ezt legjobb közgazdászaink vizsgálták, és így a válasz megadásánál erre támaszkodhatunk.

A termelékenység-növekedés, illetve az áruérték-csökkenés általános tendenciája nem érvényesül a gazdálkodás minden szférájában. A természeti feltételek korszakunkban számos területen rosszabbodtak, és emiatt e körben a termelés nem csökkenő, hanem növekvő munkaráfordítást igényel, és ez kihat a társadalmi termelés egészére. A kitermelő ágazatokban – a bányászatban, a mezőgazdaságban – az árakat a határtermelő, vagyis a legrosszabb feltételek melletti árutertermelő költségei határozzák meg. Az energiahordozók és az élelmiszerek iránti kereslet rohamosan nő, és emiatt a határköltség is folyamatosan emelkedik.

Az olajárat persze napjainkban a politikai kihívás és nem a kitermelési költség szabályozza. A költség a kedvező természeti feltételek mellett kitermelhető ásványolajtömeg esetében az ár töredéke. Importrautaltságunk folytán viszont a mi árviszonyainkat a kőolaj esetében nem a költség, hanem a világpiaci ár szabályozza. Az olajárrobbanás

olyan esemény volt a világ gazdaságban, ami láncreakcióként hatott, és az infláció felgyorsulásához vezetett. Amíg 1973 előtt az országok az infláció terhét inkább a belső fogyasztókra hárították, és stabil exportárakkal kívánták megőrizni nemzetközi versenyképességüket, addig 1973 után az olajdeficites, iparilag fejlett országok már „exportálták” az inflációt, hogy az „olajszámla” egy részét ellensúlyozzák. Felerősödött tehát a világpiaci infláció „begyűrűződő” hatása, amit az infláció importjának neveznek. A forintvaluta felértékelésével ezt teljesen már csak azért sem közömbösíthettük, mert a világpiaci áremelkedés a magyar import áruszerkezetében mérve sokkal erőteljesebb volt, mint az exportéban.

A műszaki fejlesztés egyik legfontosabb eredménye a termelékenység növekedése és ezen keresztül a fajlagos ráfordítások csökkenése. A műszaki fejlesztés egyes típusai azonban nem hozhatók közvetlenül összefüggésbe a termelékenységgel. A műszaki haladás (az új technika) olyan fejlesztéseket is szolgál, amelyek nem a munkaráfordítások mennyiségében, hanem a munka konkrét jellegében és a társadalom tagjainak jólétében hoznak változást. Vagyis a műszaki fejlődés eredményességét ma már nem lehet pusztán gazdasági kategóriákban mérni és a termelékenység növekedésére, azaz a munkaráfordítások megtakarítására leszűkíteni.

Továbbá, olyan korban élünk, amelyben a munkabérek elvesztették korábbi rugalmasságukat. A bérszint csökkentésének lehetősége csak a reálbérré korlátozottan maradt meg; a nominálbérszint-csökkentés lehetősége úgyszólván megszűnt. Sőt, mi több, a béremelkedés általános üteme azon szektorokhoz igazodik, amelyekben a termelékenység növekedése a leggyorsabb. Éppen ez vezet például a szolgáltatások relatív költségének emelkedéséhez, amit nálunk a fogyasztók a költségvetési támogatások miatt csak részben érzékelnek.

A gazdaságpolitika hatással van az áralakulásra. A gazdasági növekedés ösztönzése önmagában az árak emelkedésével jár, különösen, ha hosszabb-rövidebb ideig a keletkezett forrásokon felüli költsékezést eredményez. Márpedig a szocialista gazdasági fejlődésnek szinte állandó kísérőjelensége volt a túlkéréslet. E téren csak az 1979 óta követett gazdaságpolitika jelent kedvező változást, mivel az egyensúlyt állította előtérbe a növekedéssel szemben. Figyelembe kell azonban venni, hogy a világpiacon megváltozott árszponyok miatt néhány évig a nemzetijövedelem-növekedést az export elvonja, vagyis a reálbér nem növelhető. Viszont a bérösztönzés folyamatos fenntartása a bérek nominális szintjének mintegy 5%-os növelése nélkül nem lehetséges. Ebből következik, hogy változatlan reálbér esetén a fogyasztói árak szintjét évi átlagban mintegy 5%-kal emelnünk kell.

Az árak emelkedése a KGST tagországok között hazánkban volt a legmagasabb, és a 80-as években is csak a lengyelországi áremelkedés haladta meg. A legnagyobb stabilitást a Szovjetunió és az NDK tudta felmutatni. Ehhez azonban érdemes néhány kiegészítő megjegyzést tenni. A miénknél nagyobb fogyasztói árstabilitást csak az állami ártámogatások növelésével és a hiánygazdaság megtűrésével tudják fenntartani. Ettől függetlenül több KGST-országban a fogyasztói árindex nem tartalmazza a mezőgazdasági termékek szabad piaci árainak növekedését és a kisárutermelését, sőt több esetben a szolgáltatásokét sem. Az árstatisztikába bevont termékek áremelésének kimutatása is főként az ún. árjegyzéki módszeren alapszik, amikor is csak azt tekintik áremelésnek, ha az árjegyzékben szereplő termékek árait emelik. A magyar fogyasztói árstatisztika

tika viszont 1968 óta nem a kiskereskedelmi ármozgást méri, hanem a fogyasztás teljes körére kiterjedően jelzi az árszintváltozást, továbbá az azonos használati célú, egymást helyettesítő, szűkebb csoportokon belül a választék-összetételből származó áremelkedést is figyelembe veszi. Emellett mi az áralakulást a zavartalan áruellátás szolgálatába állítottuk.

A kapitalista országokkal való egybevetés hosszabb időszakot tekintve egyértelműen azt mutatja, hogy az árszínvonal emelkedése nálunk a legalacsonyabbak közé tartozik, de ami az utolsó öt évet illeti, a középmezőnyben helyezkedünk el. A VI. ötéves terv azt a követelményt fogalmazta meg az árpolitikával szemben, hogy a világgiazi árak várható emelkedésére és egyes belföldi tényezők árnövelő hatására tekintettel az árnövekedést fékező állami politikát kell folytatni. illetve az árakat fokozottabban fel kell használni a hatékonyság ösztönzésére, a nemzetközi versenyképesség javítására.

Az antiinflációs politika kérdései

A fogyasztói árszínvonal emelkedése az 1981. évi 4,6%-kal szemben 1982-ben valamelyest meghaladta a 7%-ot, és 1984-ben meghaladja a 8%-ot. Számítások készültek arról, mekkora az inflációt gerjesztő hatása a gazdaságirányítás továbbfejlesztése érdekében teendő lépéseknek. Ezek körében különösen a fogyasztói árdotációk megszüntetésének és az egyensúlyi árfolyam bevezetésének inflációs effektusa számottevő. Egyébként változatlan feltételek mellett a költségvetési árdotációknak a tartósan is indokolt szintre csökkentése 12-15% körüli mértékben emelné az árszínvonalat, míg 10%-os árszintemelkedéssel teremthető olyan helyzet, hogy az ipari export zöme külön export-támogatás nélkül a vállalatoknak nyereséget biztosítson. Ezek mellett mind az ár, mind a keresetszabályozási kötöttségek enyhítése is növeli gazdaságunk inflációs érzékenységet.

Mind az értékarányos fogyasztói árak, mind az egyensúlyi árfolyam mielőbbi bevezetéséhez fűződő fontos érdekek a dolog természeténél fogva arra irányították a figyelmet, hogy miképpen lehetne ezeket antiinflációs koncepció keretei közé illesztve végrehajtani. Ami az *értékarányos fogyasztói árakra való áttérést* illeti, elvileg felmerült annak a lehetősége, hogy ezt az *árnivellálás* módszerével hajtsuk végre. Az árnivellálás, vagyis a relatív árak változtatása ez esetben változatlan fogyasztói árszínvonalon valósul meg, és az inflációs effektus elmarad. Belép ugyanakkor a jövedelem-újraelosztási effektus. A különböző társadalmi rétegek a fogyasztási szerkezet függvényében jól vagy rosszul járnak. A jövedelemtranszfer azok javára megy végbe, akiknek a fogyasztási szerkezetében mérve a társadalmi átlagon mért fogyasztói árszínvonallal szemben árszintcsökkenés következik be azok terhére, akiknél emelkedő árszinttel kellene számolni. Alapjában véve ezt a társadalmi igazságossággal összhangban állónak kellene minősíteni. A következőképpen lehet ugyanis gondolkozni. A munka szerinti elosztás csak a teljesítményarányos bér- és az értékarányos ár mellett valósul meg. Feltételezve most már, hogy a bérrendszer eleget tesz e követelményeknek, akkor az értékarányoktól eltérő árak csak azt jelentik, hogy a dolgozók egyik csoportja a másik kárára él jobban, mint amit munkájával hozzáadott a nemzeti jövedelem megteremtéséhez.

De hát végül is ki kit „zsákmányol ki”? Ki kitől vesz el jövedelmet, amiért nem dol-

gozott meg. Ez azon múlik, milyen termékekre és szolgáltatásokra terjed ki az árdotáció. Miután az árdotációs rendszer kialakulása és erősödése történelmileg nézve a létfenntartási költségek alacsonyan tartását szolgálta, és ilyen alapon nézve antiinflációs rendszabályként is felfogható, a jövedelemtranszfer aspektusából nézve nyilván arról van szó, hogy az árdotáció révén a jövedelem-újraelosztás az ésszerű munka terhére, a kevésbé hatékony munka javára megy végbe. Ha pedig így van, akkor az árnivellálással megvalósított fogyasztói árreform a szocialista elosztási elv következetesebb érvényesítése szempontjából nézve is igazolható.

Mégis, ami elvileg rendben levőnek tűnik, gyakorlatilag nagyon is vitatott lehet. Gondoljunk csak arra, *mennyire keveredett a gazdaságsszervező munkában a társadalmi egyenlőség és az egyenlődség*. Az 1968. évi gazdasági reform kapcsán arra lehetett volna gondolni, hogy világossá válik a határvonal a kettő között, és 2-3 ötéves tervidőszak alatt helyére kerülnek a dolgok. Az ár vonatkozásában valóban sok minden történt. Ha nincs az 1979–80. évi második árrobbanás, az értékarányos árakra való berendezkedés talán már megoldottnak is lenne tekinthető. Viszont a bérek tekintetében inkább visszalépés, mint előrehaladás történt a teljesítményarányosság szempontjából. Ha meggondoljuk, hogy e téren 1968 óta megnőtt az autonóm vállalati bérszabályozás, akkor világos lehet számunkra az a társadalmi „nyomás”, ami „lent” az egyenlődség irányába viszi a dolgokat. Ennek a nyomásnak gazdasági jövőnk érdekében nem szabad engedni! Nem apaszthatjuk el azokat a növekedési energiákat, amelyekre leginkább alapozhatjuk a tervszerű fejlődést. De a társadalmi realitást sem téveszthetjük szem elől, annál kevésbé, mert az egyenlődség politikai erőként is jelen van, és motivációja rendkívül erőteljes, hiszen a humanizmusból táplálkozik.

Ezért az árdotációs leépítési program csak árszintemeléssel és a múlthoz hasonlóan bérkompenzációval, nyugdíj-kiegészítéssel, szociálpolitikai intézkedéssel összekapcsolva hajtható végre. Ettől élesen meg kell különböztetni a forgalmiadó-reform nyomán végbemenő ármozgást. Ha egymással helyettesítési kapcsolatban levő, illetve rokon cikkek relatív árai azért változnak, mert megszűnik, illetve csökken a forgalmi adókulcsok differenciáltsága, akkor természetesen indokolt, hogy ez árnivellálással egybekapcsolva történjék. Így volt a múltban, és nyilván így lesz a jövőben is.

Felmerült, hogy a termelői forint revalorizációt kapcsoljuk össze az értékarányos árakra való áttéréssel, az antiinflációs politikáival. A második világháború után több ország valutarevalorizációt hajtott végre. A Szovjetunióban 1:10, Franciaországban 1:100 alapon valutacserét hajtottak végre a készpénzforgalom könnyebb ellátása érdekében. A Szovjetunió esetében „presztizs”-ok is szerepet játszottak, a rubel és az US dollár cserearányát kívánták új alapokra helyezni. Termelői ár típusú valutarevalorizációt a történelem nem ismer. Akik a termelői forint revalorizációt tekintik a politikai megoldás legcélszerűbb módjának, úgy vélik, hogy a 20%-os termelői forint revalorizáció esetén 4%-os fogyasztói áremeléssel minden fogyasztói árkiegészítés megszüntethető, míg egyébként ez csak 30%-os fogyasztói árszintemeléssel lenne elérhető. Ez igaz, de a megoldás *formái*, a közgazdasági probléma megoldatlan marad. A jelenlegihez képest csak az a különbség, hogy a költségvetési „negatív” püpot (támogatási zóna) „pozitív” püppá (adózána) változtatja. Ma is él a tévhit, hogy

— pusztán a költségvetési ártámogatások csökkentésével a költségvetési mérleg javítható, és hogy

— a fogyasztói árreform lényege az ártámogatások megszüntetése.

Az ártámogatás a költségvetési jövedelem-újraelosztás egyik megjelenési formája. Egyensúlyi viszonyok esetén a szufficités áron forgalmazott termékek költségvetési leföldözése finanszírozza a deficités áron forgalmazott termékek költségvetési támogatását. Ha a népgazdaság teljesítménye nem változik, a költségvetési mérleg csak a vállalati és a lakossági jövedelem terhére javítható. Ehhez tehát vagy a reáljövedelmet, vagy a vállalatok fizetőképese reálkeresetét kell csökkenteni. Minden más önámítás. A fogyasztói árreformnak kettős célja van:

– *Racionális fogyasztási szerkezet* árrendszerbeli megalapozása, ami feltételezi, hogy a fogyasztói *árarányok* – normatív forgalmi adó közbeiktatásával – igazodjanak a *termelői árarányokhoz*. Ebből a szempontból közömbös, hogy a fogyasztói és a termelői *árszínvonalak* közötti különbség 10, 20 vagy esetleg 30%. Ha a 4%-os fogyasztói árszintemeléssel – egyébként pedig árnivellálással – a probléma megoldható lenne, akkor ehhez nem kell a termelői árszínvonalat 20%-kal csökkenteni.

– Fogyasztói árreform természetesen csak politikai preferenciák figyelembevételével hajtható végre. A kialakult vélemény szerint a 11%-os normatív forgalmi adó mellett lesz magasabb forgalmi adót viselő kör, preferált kör, ahol „C” forgalmi adó érvényesül, és az ártámogatásoknak mintegy a fele megmarad.

A politikai preferenciák mércéi természetesen megváltoznának a termelői forint revalorizációja esetén, de a fogyasztói árpolitika szempontjából itt is az egyes termékek (szolgáltatások) árában foglalt preferencia, diszpreferencia *relatív* nagyságának van jelentősége. A termelői forint revalorizáció technikailag persze lebonyolítható. Két megszorító megállapítást ehhez is kell azonban tenni. 1. Lebonyolítható a népgazdaság szocialista szektorában, de nem a magánszektorban. A magánszektorban óhatatlanul jövedelemtöbblet-kiáramlás következne be, ami társadalmi konfliktusok forrásává válna. 2. Csak önmagában bonyolítható le. Minden más lépést ez esetben el kellene halasztani, sőt árstoppot is el kellene rendelni.

A kérdés ezek után az, mi célt szolgálna az 1956 előttihez közel álló árviszonyok visszaállítása. Egyik kétes értékű cél lehet annak „kifelé” való bizonyítása, miszerint nálunk megszűntek az ártámogatások. Ennek azonban csak egy konzisztens, irányítás-rendszerbeli lépéssorozatba illesztve lehet jelentősége.

De amit el kell vetni a fogyasztói árreform szempontjából, az még hasznos antiinflációs intézkedés lehet az *egyensúlyi árfolyam* aspektusából. Az a közgazdász kollektíva, amelyik az egyensúlyi árfolyamot gazdaságirányítási rendszerünk továbbfejlesztése szempontjából fontos követelménynek tekinti, a következőképpen fogalmazott. Az egyensúlyi árfolyam bevezetéséhez az is szükséges, hogy az ár- és adórendszer módosításra kerüljön annak érdekében, hogy a leértékelés csak a valóságnak megfelelően növelje a termelés költségeit, valamint hogy az irányítási rendszer továbbfejlesztése kapcsán a következő években ne történjenek olyan intézkedések, amelyek adók beiktatása révén növelik a termelés költség- és árszintjét. Itt lényegében két követelmény került megfogalmazásra.

1. A természeti erőforrások árképzésénél a határköltségről az átlagköltségre való átérés. Ez esetben a világpiaci importár nem lenne általános árszabályozó. Így megszűnne az az állapot, hogy a forint 1%-os leértékelése 0,5%-nál nagyobb mértékben növeli a termelési költségszintet.

2. A termelési költségek között jelentkező adók kiiktatása, illetve olyan TVA típusú adórendszerrel való felváltása, amit az exportnál visszatérítünk. Ezzel az exportra kor-

latozottan valósulna meg a Gazdaságkutató Intézet által ajánlott termelőiár-revalorizáció. Az exportban mért termelői árszínvonal csökken, és mivel az árfolyam nem változik, a forint leértékelődik. Ha tehát az 1985–88-as időszakra kívánjuk az exportérdekeltséget hatékonyabbá tenni, akkor javasolható lenne a bérjáruléknak az exportban való visszatérítése, hiszen a bér a hozzáadott érték legjelentősebb tényezője, és mint átmeneti intézkedést el lehet fogadtatni.

Az évi 5-8%-os inflációs ráta

Az elmúlt évben több alkalommal is vita folyt az inflációs hatások csökkentésére irányuló vizsgálatok eredményeiről és az ezekből adódó célszerű lépésekről. Fontosnak tűnik röviden összegezni azt, amiben egyetértés alakult ki. Eszerint az infláció a gazdasági feszültség egyik megnyilvánulási formája, ezért nagysága sem ítéltető meg csupán az áremelkedés mértékéből kiindulva. Csak komplex gazdaságpolitikai szemléletben alakíthatók ki a hatékonyság növelése és az infláció fékezése szempontjából szükséges irányítási, szervezeti és szabályozó rendszerbeli – ezen belül a megfelelő pénzügyi és árpolitikai – megoldások.

Az inflációs nyomás jövőbeli tartós jelenlétére enged következtetni, hogy a kiváltó okai közül a legjelentősebbek a reálszféra működésében gyökereznek, így jó esetben is csak messzemenően összehangolt lépéssorozattal, viszonylag hosszabb idő alatt változtathatók.

a) Az egyik legtartósabb és legnehezebben alakítható inflációs nyomást gerjesztő tényező a magyar gazdaság számára az exportképesség alacsony foka, a külgazdasági egyensúlytalanság és a cserearányok romlása, amely mögött súlyos strukturális és hatékonysági problémák húzódnak meg. A termelés magas színvonalához az import csak magas, sőt növekvő költségű export útján teremthető meg, és a gazdaságtalan termelést gyakran az import erős korlátai miatt is fenntartjuk.

b) A magyar gazdaság jellemzője a monopolisztikus szervezet, a piaci túlkereslet s ennek következtében a piaci kontroll gyengesége.

c) Gazdaságpolitikai prioritásrendszerünkben gyakran háttérbe szorulnak a hatékonysági szempontok (olyan jövedelmeket adnak nem hatékony vállalatoknak, amelyekre nincs fedezetük), ezzel egyúttal újra is termelve a külgazdasági egyensúlyi problémákat és a belső hiányokat.

E tényezők következményeként a jelenlegi inflációs nyomás erőteljesebb struktúrapolitika útján mérsékelhető. Ennek feltételeit a gazdasági mechanizmus továbbfejlesztését szolgáló lépések megvalósításával teremthetjük meg. Ha azonban a szabályozó rendszeri, árfolyam-politikai, keresetszabályozási és árszabályozási eszközöket túlnyomóan az inflációs nyomás rövid távú visszaszorítása érdekében működtetjük, a szükséges strukturális változások is halasztást szenvednek. Célszerűtlen vállalni olyan anti-inflációs politikát, amely a struktúra átalakításának, a hatékonyság szerinti differenciálódásnak és az arra ösztönző eszközöknek a fejlődését akár csak rövid távon is gátolja, mert az a feszültségek felhalmozódásának újabb okozójává válik. A következő évek feladata olyan ésszerű kompromisszumot találni, amely

– a termelést és a szerkezetváltást, a hatékonyság szerinti differenciált fejlődést ösztönző, még elviselhető árszintemelkedést engedi érvényre jutni,

– de biztosítja az áremelések korlátosságát és a nem kompetitív szférában a támogatások leépítésének időbeli széthúzásával, megfelelő – az árakat „kímélő” – szabályozásbeli megoldásokkal az áremelkedés ütemét fékezi.

Az elvekben való egyetértés jelentős véleménykülönbségeket takar, mind a társadalom tűréképességének megítélésében, mind a sürgősségi sorrend meghatározásában. Hiszen nyilvánvaló, ha az infláció elviselhető mértékét tekintjük kiindulásnak, akkor az egymással „konkuráló” célok körében prioritásokat kell felállítani. Úgy tűnik évi 5-8% az a sáv, amelyen belül a viták adódnak. De azért a viták jellegét helyesen kell értelmeznünk. Emögött ugyanis két tényező húzódik meg. Először is a gazdaságnövekedésünk nemzetközi feltételeinek várható alakulásáról alkotott eltérő vélekedés: hogy hosszú időre visszatérhető romlás után javulás következik-e be, vagy tovább erősödik a kedvezőtlen folyamat. Másodszor pedig, felgyorsul-e a struktúraátalakítási folyamat, és ennek függvényében javul-e és milyen ütemben gazdaságunk hatékonysága. Részben a hatékonyság gyorsabb növekedése érdekében tartanak egyesek célszerűnek, hogy az 1985–88-as időszak kezdő éveiben nagyobb mérvű inflálódást is vállaljunk. Mindent egybevetve előnyben kellene részesíteni azokat az intézkedéseket, amelyek

- a keresetszabályozás korszerűsítését,
- a gazdasági kalkuláció kibontakoztatását,
- a piaci típusú árrendszer irányába való fejlődést és mindezzel összefüggésben
- a külkereskedelem-szabályozás menedzselésének racionális rendszerét alapozhatják meg.

Ezekkel szemben átmenetileg mérsékelni, illetve halasztani kellene az árdotációk leépítésének ütemét.

Árrendszerünk fejlesztésében ahhoz a ponthoz érkeztünk, ahol az árszínvonal központi vezérelhetősége szempontjából minden további lépés *fokozott óvatosságot követel*. Miről is van szó? Úgy tértünk át 1968-ban a hatósági árrendszerről a vegyes ármechanizmusra, hogy az árszínvonalat viszonylag nagy biztonsággal vagyunk képesek kézben tartani. Ez az árrendszerbe épített *stabilizációs mechanizmusoknak* köszönhető. Ezek között megkülönböztetett jelentősége van a kalkulációkészítési kötelezettségnek (ide értve a költségszámítás központilag szabályozott rendjét), a tisztességtelen haszonra vonatkozó rendelkezéseknek és az áremelési szándék előzetes bejelentési kötelezettségének. Mindez a feldolgozó iparban a belföldi árszínvonalnak és a vállalati átlagnyereségnek az exportárszint változásához és az exportnyereséghez való igazításával egészül ki.

Mind a hatékony termelési szerkezet formálása, mind pedig a nemzetközi versenyképesség szolgálatában álló marketingpolitika kibontakoztatása szempontjából talán a *racionális gazdasági kalkuláció megalapozása tűnik a legfontosabb egyben sürgető feladatnak*. Ehhez viszont a normatív költségvetési rendszert kell feladni, ami ez idő szerint az árellenőrzés legfontosabb információs bázisa.

Néhány nemzetközi tapasztalat arra figyelmeztet, hogy minden erőteljes lépés a piaci árszínvonal irányába, amelyet az egyensúly és a piaci formák kellően nem támasztanak alá, úgy iktatja ki a gazdaságból az irracionális elemeket, hogy az ár-bér spirál révén új irracionális elemet léptet be, aminek következtében anarchikus jelenségek is mutatkozhatnak. Ezért most és a közeljövőben a biztosítékkal összekapcsolt lépéssorozat taktikájának kimunkálása és a megfontolt előrehaladás vonalán kell munkálkodnunk. Ilyen alapon kell kijelölnünk a versenyárrendszer továbbfejlesztésének útját is.

AZ ÁLLAM- ÉS JOGTUDOMÁNYOKRA HÁRULÓ FELADATOK

A Központi Bizottság 1984. áprilisi – a gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztéséről szóló – állásfoglalása az állam- és jogtudományok lehetőségei szempontjából igen jelentősnek tekinthető. Az állam- és jogtudományok ugyanis a gazdaságot jellegüknél fogva *alanycentrikusan*, tehát a szervezetekre koncentráltan ragadják meg; másrésről a jogi szabályozás struktúráját az államszervezet felépítése, a kormányzati gazdaságirányítás és a vállalatok kapcsolatrendszerének kialakítása alapvetően érinti. Ha pedig értékeljük az 1984. áprilisi állásfoglalás tartalmát, úgy megállapítható, hogy bár kiegyensúlyozottan igyekszik foglalkozni mind a tervezési, mind a szabályozási, mind pedig az intézményrendszer kérdéseivel, mégis a konkrét változtatások *alapvetően a gazdasági szervezetrendszerre* és ezen belül is elsősorban az *állami vállalatok irányítási és vezetési rendszerére* irányulnak. Az állam- és jogtudományi kibontakozásnak kedvez továbbá az is, hogy a határozat folyamatos és fokozatos bevezetést tételez fel. Ez ugyanis lehetővé teszi a jogrendszer stabilitásának fenntartását. Pl. a politikai döntés most elsősorban a vállalati szféra változásaira koncentrál, és a központi gazdaságirányítás szervezetrendszerének fejlesztését viszonylag háttérbe szorítja. Ilyen körülmények között a jogalkotás jelenleg a vállalati szférára koncentrálhat, és a jogtudományok „nyugodtan” előkészíthetik a központi gazdaságirányítás szervezeti reformját. A vállalati szféra és a kormányzati gazdaságirányítás ugyanis egymással kölcsönhatásban van, az állami vállalatok státusának lényeges megváltoztatása törvényszerűen kihat a gazdaságirányítás felépítésére.

A következőkben felsorolom a különböző jogágak területén a legalapvetőbb jogi elméleti kihatásokat, anélkül természetesen, hogy – az Ipargazdasági Szemle jellegére tekintettel – részletesebb jogtudományi fejtegetésbe bocsátkoznék.

Alkotmány, illetve az államigazgatási jog

1. A XX. században a nyugati államokban egyik alapvető tendencia a gazdasági alkotmányjog (Wirtschaftsverfassung) kialakulása, elsősorban a gazdasági alanyokat megillető ún. alapjogok (Grundrechte) alapján. A nyugat-európai irodalom egyetért abban, hogy a gazdasági alapjogok jogi személyekre, a vállalatokra is vonatkoznak, és a gazdasági alkotmányosság középpontjába a központi állami gazdaságirányítás és a vállalatok, illetve a gazdasági érdekszövetségek kapcsolatrendszerét kell állítani. A szocialista irodalomban is többször felbukkant egy *gazdasági alkotmányjog* iránti igény, amely

*A Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem egyetemi tanára.

természeteszerűen nem azt jelenti, hogy az alkotmányból ki kell választani és el kell különíteni a gazdasági részeket, hanem azt, hogy a ma túlnyomórészt politikai jellegű alkotmányt erőteljesebben meg kell tölteni a gazdaságra vonatkozó tartalommal. Továbbá az ún. gazdasági alkotmányjogba tartozó normákat nemcsak az alkotmány, hanem más alapvető törvények is tartalmazhatnak. Magyarországon ez irányba már tettünk lépéseket (a legtöbb szocialista országban ilyen normák nincsenek), mert törvényeket alkottunk a népgazdasági tervezésről és az állami pénzügyekről (amely törvények a gazdasági szabályozó rendszer alapjait is államjogi jellegűvé tették), továbbá törvényi rendelkezések irányultak a gazdálkodó szervezetek alapvető fajtáira, így az állami vállalatokra és a szövetkezetekre is. Mégis Magyarországon is felmerült eddig az a kétely, hogy egyáltalán elképzelhető-e egy gazdasági alkotmányjog kialakítása, elképzelhető-e a központi gazdaságirányítás és a vállalatok között kölcsönös jogokon és kötelezettségeken alapuló jogviszonyrendszer létrehozása, tekintettel arra, hogy a legalapvetőbb gazdálkodó szervezetek, az állami vállalatok az államhoz tartoznak, más szóval egy nagyobb egység részei.

Úgy gondolom, erre a kételyre az 1984-es állásfoglalás után már politikailag meg-alapozottabb választ tudunk adni. Az állásfoglalás ugyanis elvi élel elkülönítette egymástól – az államigazgatási irányítás alatt maradó kyszámú vállalat kivételével – az állami vállalati gazdálkodást és a gazdasági államigazgatást. Világosan kifejezte, hogy az állami vállalatok túlnyomó többsége kilép a hierarchikus államigazgatási irányításból, a versenyszektorban mind a választott vezetőségű, mind pedig a vállalati tanács által irányított vállalatoknál megszűnik az eddigi hierarchikus, ún. vállalatfelügyeleti irányítás, és helyébe törvényességi felügyelet lép, néhány állami alapítói jogosítvánnyal kiegészítve. Ilyen körülmények között – úgy gondolom – elméletileg is elfogadható az az álláspont, amely szerint az állami vállalatok és a központi gazdaságirányítás között kölcsönös jogokból és kötelezettségekből álló jogviszonyok vannak, más szóval *elismérhetők az állami vállalatok gazdasági alapjogai* is. Mindez egy szocialista gazdasági alkotmányosság alapját képezheti.

Az 1984. áprilisi döntés után az is politikai alátámasztást kapott, hogy az állami vállalatok jogaival szemben a központi gazdaságirányítás megfelelő kötelezettségeinek kell állnia, a központi gazdaságirányítás nem diszkrecionális, hanem *normatív feltételek* között folyik. Ebből mindenekelőtt messzemenő következmények származnak részben a normatív, részben a konkrét államigazgatási aktusok kibocsátására; erre még visszatérünk. Másfelől azonban az állami vállalatoknak jogaik alátámasztására *garanciákat, jogvédelmi eszközöket* kell biztosítani, ilyeneket az eddigi jogi szabályozás nem tartalmazott. Az áprilisi párthatározat alapján befejezéshez közelednek azok a kodifikációs munkák, amelyek részben megnyitják az állami vállalatoknak a velük szemben hozott konkrét egyedi államigazgatási aktusok többségével szemben jogellenesség esetén a *bírói utat*, másrészt az állami vállalatok vezetőinek is lehetővé teszik, hogy munkaügyi vitáikban bírósághoz forduljanak. Amennyiben pedig a központi gazdaságirányítás jogszerű operatív beavatkozása következtében veszteség keletkezik az állami vállalatnál, a vállalat nem kártérítési, hanem kártalanítási igényvel fordulhat a bírósághoz.

Ugyanakkor azonban az állami vállalatok alkotmányjogi jellegű jogállásához nemcsak jogok, hanem kötelezettségek is tartoznak, amelyeket teljesíteni kell, illetve a vállalati önállósággal, az állami vállalatokat megillető jogokkal csak a rendeltetészerű joggya-

korlásnak megfelelően lehet élni. A jog tilalmazza a joggal való visszaélést. A visszaélések meggátlására irányul a tisztességtelen gazdálkodás szankcionálásáról szóló törvény, amely egybeépíti az eddigi gazdaságbírság-rendszert és a tisztességtelen versenycselekmények jogát, amely a szocialista vállalati gazdálkodási és piaci magatartást szabályozza, és egy modern szankciórendszert igyekszik kiépíteni a meghaladott, 1920-as évek-ből származó versenyjog helyén.

2. Mint már volt róla szó, az 1984. áprilisi állásfoglalás a központi gazdaságirányítás szervezetét minimális mértékben érinti, e tárgykörben főleg a *folyamatos kormányzati irányítással* és ezen belül a *piacfelügyelet* megalapozásával foglalkozik. Nyilvánvaló azonban, hogy a politikai-gazdasági rendszer további demokratizálása törvényszerűen kihat a legfelsőbb államhatalmi szervek hatásköreire. Ebbe a körbe tartozik elsősorban az Országgyűlés gazdaságirányítási jogköreinek megerősítése, valamint az Elnöki Tanács önálló gazdasági szerepkörének kiépítése. Pl. a jelenlegi — felszínen joginak tűnő — túlszabályozás csökkentése érdekében is a gazdaságra vonatkozó alapvető normákat a jövőben egyre inkább törvények tartalmazzák, vagy szerintem az egyre jobban kiépítendő érdekképviselői hálózat felügyelete kerüljön a kormánytól az Elnöki Tanácshoz. Ezáltal ugyanis szociológiailag is megteremtjük a vállalati, illetve a vállalatvezetési érdekképviselők függetlenségét az államigazgatástól.

Az utóbbiak már jelezték, hogy az *érdekképviselők* alkotmányjogi jogállásának kiépítése ugyancsak alapvető feladat. Ez a kérdés jelenleg lényegében csak a szövetkezeti szövetségekre nézve megoldott, az állami vállalatok kamarai érdekképviselőinek fejlesztése sürgős, és ezért a kormány jogalkotási tervében rövid távon szereplő feladat. Emellett a jelenlegi társadalmi szervezeti-egyesületi rendszer nagyobb differenciálásával létre kell hozni az érdekképviselők normatív ismérveit, és nagyobb távlatban törvényben kell szabályozni az érdekképviselőket, az államigazgatással szemben megillető alapvető jogaikat és kötelezettségeiket.

A *Minisztertanács struktúrájának fejlesztése* már átvezet az államigazgatási feladatok közé. Leegyszerűsítve azt mondhatjuk, hogy a jelenlegi felállásra a túl erős, túl önfenyű, túl önálló minisztériumok és a viszonylag gyenge összkormányzati tevékenység a jellemző. Arra kell törekedni, hogy a kormányzati irányítás egységében, koordináltságában rejlő hatékonyságot megerősítsük. Ez nagyobb távlatban szerkezeti változásokat is feltételez. Ide főleg az Állami Tervbizottság és a Gazdasági Bizottság között fennálló párhuzamok megszüntetése, e két kormánybizottság esetleges egységesítése és esetleg egy gazdasági kabinetté (kormányelnökséggé) való átalakítása, a miniszterelnök státusának megerősítése és több más kérdés tartozik. Főleg a Közigazgatás fejlesztése elnevezésű országos kutatási főirányban a kormányzati irányítás tökéletesítésére irányuló tudományos alapozás, a nemzetközi összehasonlító munka befejezéséhez közeledik, az évtized végére a megfelelő politikai döntéshozatal elméleti előfeltételei létrejönnek.

3. Ami a kifejezetten államigazgatási jogi feladatokat illeti, ezen a téren elsősorban az *ágazati minisztériumok* feladatainak új típusú megfogalmazása áll az előtérben, ez alapvetően érinti a funkcionális és az ágazati minisztériumok közötti viszonyt is. Az államigazgatás-tudományokban egyre többen kétségbe vonják a funkcionális-ágazati megkülönböztetés szükségességét, és egységes gazdasági minisztériumi belső szervezet kialakítását javasolják.

Kétségtelen tény, hogy jelenleg a funkcionális szervek belső felépítése is túlzottan ágazati jellegű, továbbá az ágazati minisztériumok eddig alapvetően nem az alapításuk alá tartozó vállalatok vállalatfelügyeleti irányításán kívüli ágazati gazdaságpolitikára, hanem a hierarchikus irányításra koncentráltak. Ha azonban az állami vállalatok túlnyomó többsége felett már nem lehet hierarchikus irányítást gyakorolni, akkor megnövekszik az esélye az ágazati minisztériumok ún. *szakmai funkcionális* szervekké való változtatásának. Ez esetben a mai funkcionális és ágazati különbségtétel valóban alapját vesztené, és a funkcionális szervek belső felépítését is újra át kell gondolni.

A szakmai-funkcionális ipari, kereskedelmi, mezőgazdasági, közlekedési minisztériumok elsősorban a hozzájuk tartozó szakmák oldaláról támasztanak alá a kormányzati gazdaságirányítást, míg a jelenlegi funkcionális szervek pedig az ún. gazdasági mechanizmusok (jövedelemszabályozás, ár stb.) oldaláról. A szakmai-funkcionális minisztériumok tehát *népgazdasági ágon* és nem ágazaton alapulnának, és az ágazati differenciálás belső szervezetükben sem mutatkozna meg. Fő feladatuk a *vállalati nemzetközi gazdasági kapcsolatok*, illetve a (műszaki, állóeszköz-, szervezet-) *fejlesztés* államigazgatási oldalról való alátámasztása. Egy ilyen „ágazati” funkció nyilvánvalóan új megoldást fog követelni a külkereskedelem, illetve a műszaki fejlesztés kormányzati irányításában. Ha ugyanis a vállalatoknak alanyi joguk lesz külkereskedelemre, és pusztán egy hatósági engedélyezési rendszer fogja eldönteni, hogy általában, illetve adott esetben külkereskedhetnek-e vagy sem, továbbá, ha a gazdasági minisztériumok nem pártosak, mert nincsenek „saját” vállalataik, akkor nyilvánvalóan más hatásköröket és pénzeszközöket kell az „ágazati” minisztériumokhoz telepíteni, mint ma. Egy szakma fejlesztése ugyanis alapvetően a szakmán belül történhet, és ugyanez áll a szakma nemzetközi gazdasági kapcsolataira is.

4. Ebben a vonatkozásban nagyon jelentős államigazgatási jogi feladat annak a gyakorlati fejlődésnek a kritikai felülvizsgálata, amely a tervezésre és a szabályozó rendszerre koncentráló ún. *elvi gazdaságirányítás* és az operatív, ún. *folyamatos kormányzati irányítás kettősségére* alapul. Véleményem szerint nem helyes egy olyan jogilag is legitimált rendszer, amelyben a folyamatos kormányzati irányítás az ún. piacfelügyeleti eszközök útján a tervezéssel és a szabályozó rendszerben foglalt gazdaságpolitikai célokat sokszor lerontja, azzal ellentétes. A kormány szerkezetének megfelelő átalakításával a folyamatos kormányzati irányítás és a tervezésben, illetve a szabályozó rendszerben foglalt alapelvek egységét biztosítani kell. Nem helyes a folyamatos kormányzati irányítást az operatív irányítással azonosítani, a tervezésnek és a szabályozó rendszernek is vannak folyamatos elemei, a folyamatos irányítás a tervezésnek alárendelt.

Ugyancsak meglehetősen problematikus állam- és jogtudományi oldalról a *piacfelügyelet* olyan kiterjesztett közgazdasági értelmezése, amely magába foglalja a piacsabályozást, a vállalati szervezet piaci szempontból való felülbírálatát, a piacra irányított pénzügyi intervenciókat, továbbá a kártellhatósági feladatokat egyaránt. Véleményem szerint a piacfelügyeletnek – az e tárgyú bírói feladatokat kiegészítve – alapvetően a piaci zavarok államigazgatási megelőzésére, illetve elhárítására kell koncentrálnia. A piac szabályozását alapvetően a tervezés és a szabályozó rendszer keretében kell megoldani. Ettől független kérdés, hogy a piacfelügyelet természetszerűen tehet javaslatot az érdekelt gazdaságirányító szerveknek mind a vállalati szervezet, mind a szabályozó rendszer, mind pedig az egyes pénzügyi szubvenciók kialakítására.

5. Az államigazgatási jog alapvető feladata, hogy az eddigi hierarchikus irányítási eszközök helyén új típusú, közvetett gazdasági szabályozást alátámasztó *hatósági jogi eszközöket* alakítson ki. Az eddigi vállalatfelügyeleti irányítás ugyan korlátozott irányítás volt, mert pl. az alapítói utasítási vagy az eszközcsoportosítási jog gyakorlását viszonylag szűk körre szorítottuk, de ugyanakkor elvileg beilleszthető volt a hagyományos hierarchikus irányítási rendszerbe. Ezzel szemben most alapvető feladat az állami vállalatok olyan államigazgatási *törvényességi felügyeletének* kialakítása, amely gazdaságossági-célszerűségi kérdésekkel nem foglalkozik, és alapvetően csak a *jogszabályok* betartását követeli meg. Továbbá ez a törvényességi felügyelet abban különbözik az ún. szakhatósági felügyeletektől, hogy nem egy-egy részletterületen vizsgálja a jogszabályok betartását, hanem a *szervezeti működés általános jogszerűségi kontrollját* látja el. Eddig is léteztek a magyar államigazgatási jogban törvényességi felügyelet, mint pl. a szövetkezetek törvényességi felügyelete, a társulások törvényességi felügyelete vagy a kisvállalkozások törvényességi felügyelete. Most fogjuk kialakítani az állami vállalatok törvényességi felügyeletét.

Van olyan álláspont, hogy a törvényességi felügyelet tartalmát valamennyi gazdálkodó alanyra egyformán kell megállapítani. Véleményem szerint első lépésben ez még túlzás lenne. Önálló tartalommal kell kialakítani az állami vállalatok törvényességi felügyeletét, ami azt jelenti, hogy ugyan fel kell használni a szövetkezeti vagy társulási tapasztalatokat, de az állami vállalati törvényességi felügyelet tartalma nem lehet teljesen azokkal azonos. Alapvető kérdés továbbá, hogy a törvényességi felügyelet alatt álló önkormányzó állami vállalatoknál (vállalati tanács által irányított, illetve választott vezetőségű vállalat) az ún. *alapítói többletjogok* beillesztését az államigazgatási rendszerbe hogyan oldjuk meg. Jogos elvi követelmény ugyanis, hogy részben a kormányzati operatív beavatkozások, részben a szervezeti törvényességi felügyelet, részben pedig az alapítói jogok gyakorlása egymástól intézményesen elkülönüljön a gazdaságirányításban. Ennek azonban egyelőre gyakorlati gátját képezi az, hogy a központi piacfelügyeleti szervezet még nem elég erős ahhoz, hogy az ágazati minisztériumoktól a piacfelügyeleti feladatokat teljes mértékben átvegye, másfelől elég nehéz elképzelni, hogy az ágazati minisztériumok szervezetén belül minden esetben a törvényességi felügyeletre önálló felügyelőségek alakuljanak ki. Távlati cél szerintem egy egységes, az *egész népgazdaságra kiterjedő felügyeleti szervezet* lenne, azaz a piacfelügyelet után a törvényességi felügyeleti feladatok elválasztása is az ágazati minisztériumoktól. Jelenleg azonban csak kompromisszumos megoldás lehetséges.

Ahhoz természetesen feltétlenül ragaszkodni kell, hogy az operatív beavatkozások *központilag, kormányzati szinten*, nyilvánosan és törvényesen menjenek végbe, ágazati minisztérium pedig a versenyszektorban ne utasíthasson. Nem kifejezetten elméleti feladat, de megemlítem, hogy a vállalatfelügyeleti irányítás törvényességi felügyeletre való átalakítása kapcsán el kell végezni annak a több ezer, legkülönbözőbb időben és legkülönbözőbb tárgykörben kiadott rendelkezésnek a felülvizsgálatát, amely azon az elven alapult, hogy az állami vállalatokat hierarchikusan irányítják, és így nem állnak elvi összhangban egy törvényességi kontroll felépítésével.

Lényeges feladat a gazdasági hatósági eszköztár bővítése, mert az eddigi hierarchikus eszközökkel megoldott „ellátási felelősséget” a jövőben a közüzemek körén kívül alapvetően hatósági eszközökkel kell lefedezni. Az a tény továbbá, hogy közgazdasági oldalról az *állami támogatások* körét jelentősen csökkenteni kívánjuk, nem jelenti azt,

hogy a jogtudományoknak nem fontos feladata a közvetett befolyásolás ezen igen fontos eszköze adekvát jogi formáinak kialakítása. Az ún. automatikus szubvenciók jogszabályi feltételként jelentkeznek, emellett egyedi szubvenció véleményem szerint normatív keretek között differenciáltan legyen adható, nevezetesen *államigazgatási határozattal*, ún. *igazgatási szerződéssel és polgári jogi szerződéssel* egyaránt. Szabályozni kell az egyedi szubvenciók elnyerésének feltételeit (pályázati út, versenytárgyalás stb.), továbbá a pályázati feltételek megszegésének szankcióit. E téren különösen lényeges az ún. igazgatási szerződések különböző válfajainak a kidolgozása. A polgári jog ugyanis áruszerződéseket bocsát a gazdasági forgalom résztvevőinek rendelkezésére, és ezek rendszerint nem alkalmasak szubvencionálási célra. Az igazgatási szerződés olyan szerződés, amelynek lényeges vagyoni elemei is vannak, de bizonyos államigazgatási többletjogokat is biztosít a gazdaságirányító szervezeteknek.

Az igazgatási szerződések speciális válfaját képezik a tervek előkészítő, alátámasztó ún. *kvázi kontraktusok* is, amelyekben vállalati érdekszövetségek, érdekképviselések, illetve egyes nagyvállalatok állapodnak meg a központi gazdaságirányítással a normatív szabályozó rendszer keretein belül. Az igazgatási szerződésekkel való visszaélést, az ebbe bújtatott tervlebonthatást persze nem szabad megengedni, továbbá az igazgatási szerződések nem válhatnak a közgazdasági szabályozó rendszer kijátszásának eszközeivé sem. Ugyanakkor azonban tény, hogy egy indirekt gazdaságirányítás ilyen megállapodásokat Nyugaton sem mellőz, felhasználásuk nálunk is feltétlenül kívánatosnak tűnik.

A *vállalati adójog* tudományos szempontból Magyarországon eléggé alacsony szintű. Nagyon lényeges a pénzügyi jog fejlesztése, egy korszerű adórendszer jogi alapjainak kialakítása, mert másképp egy közvetett szabályozó rendszer nem működtethető hatékonyan. Teljesen érthető, hogy a pénzügyi jog tudománya e téren viszonylagos lemaradásban van, hiszen a direkt tervgazdálkodás valódi vállalati-vállalkozási adórendszert nem követelt meg. Most azonban ennek kialakítása – a lakossági jövedelemadózási rendszer, a modern keresetszabályozás szempontjából is – elengedhetetlen.

6. Végül a vállalatok hierarchikus irányításának megszüntetése feltételezi a *gazdasági jogforrási rendszer* fejlesztését is, mégpedig a túlszabályozás elleni küzdelem jegyében. Alapvető feladat, hogy csökkentjük a gazdasági jogszabályok mennyiségét, ezáltal a minőséget is javítjuk. Az alapvető gazdasági normák törvényben, törvényerejű rendeletben, a folyamatos kormányzati irányítás normái kormányrendeletben jelennek meg. A normatív jellegű feladatmeghatározó normákat kormányhatározatok tartalmazzák. A kormányzati jogszabályok csak a feltétlenül szükséges esetekben adnak végrehajtási felhatalmazásokat, több szintű végrehajtásra pedig csak egészen kivételes esetben kerülhessen sor. A miniszteri rendeletek és államtitkári rendelkezések a végrehajtási normák alapvető formái. Következésképpen el kell érni, hogy a versenyszférába tartozó, törvényességi felügyelet alatt álló állami vállalatokkal szemben normatív utasítást a gazdaságirányító szervek – az államtitok körébe eső normák kivételével – *ne adhassanak ki*. Emellett nyilvánvalóvá kell tenni a gyakorlatban is, hogy az ún. jogi iránymutatás (közlemény stb.) vállalatra kötelező direktívát nem állapíthat meg. Az iránymutatások betartása a vállalatoknak nem kötelező, be nem tartásukért felelősségre vonást alkalmazni nem lehet. A magasabb jogszabályokkal szemben álló alacsonyabb szintű normák kiadását szankcionálni kell, megsemmisítésükre mind az az Alkotmány-

jogi Tanács új intézményét, mind az ügyészi és bírói kontrollt egyaránt figyelembe kell venni. Ez nem lehetséges a vállalati érdekképviseltek túlszabályozás elleni aktív fellépése nélkül.

Vállalati jog (polgári jog, munkajog, szövetkezeti jog)

1. Az a vállalati szervezet, amelyet a Központi Bizottság áprilisi állásfoglalása célba vett, eléggé alátámasztja egy átfogó, *általános szocialista vállalatelmélet* létrejöttének elméleti indokoltságát. Politikailag is megjelent, hogy az állami vállalatot nem lehet azonosítani a hierarchikus államigazgatási irányítás és az egyszemélyi felelős igazgatói vezetés alatt álló történetileg kialakult, direkt tervutasításos rendszer igényeire épült vállalat típussal. A szocialista vállalat jogi ismérveit a vállalatok *valamennyi* fajtájának sajátosságait figyelembe véve kell absztrahálni, tehát a vállalat fogalmánál figyelembe kell venni a szövetkezetek, a gazdasági társulással keletkező vállalatok, a leányvállalatok, a társadalmi szervezetek, illetve egyesületek által alapított vállalatok, végül a különböző nemzetközi vállalatok sajátosságait is. Egyben az is megállapításra került, hogy *önkormányzati alapú* vállalat *nemcsak* szövetkezeti tulajdon alapján jöhet létre. Ily módon tehát a szövetkezeti jog számos alapsajátossága ma már általános vállalati tulajdonsággá vált. Az állami vállalatok *többsége* is fokozatosan alapvetően *önkormányzóvá* válik, ami persze nem mossa el a különbséget az állami vállalatok és a szövetkezetek között, hiszen a szövetkezet személy- és vagyonegyesítés útján létrejövő társulás, ezzel szemben az állami vállalatot alapítják, ún. intézmény típusú jogi személy, és ebből adódóan bizonyos alapító többletjogok is jelentkeznek vele szemben.

Az 1984. tavaszi politikai állásfoglalás aláhúzza, hogy a vállalatok tipizálásának alapvető ismérve már *nem a tulajdonforma*, az, hogy a vállalat állami tulajdon vagy szövetkezeti tulajdon alapján keletkezik. A vállalatok szervezeti forma szerinti differenciálásánál annál nagyobb szerepet játszik az *alapítási mód, a nagyság, illetve a funkció*.

2. Az alapítási móddal kezdve egyre erőteljesebb különbség van az ún. *elsődleges* vállalatok és a *másodlagos* vállalatok között. Elsődleges vállalat, amelyet nem vállalat alapít, másodlagos vállalat, amelyet más vállalat alapít. A másodlagos vállalatok alapvető formája a *társulás* útján keletkező vállalat, de egyre nagyobb szerepet kapnak az egy vállalat által alapított vállalatok, azaz a *leányvállalatok*, amelyek alapítására most már nemcsak állami vállalatnak, hanem szövetkezetnek is lehetősége van. (Érik a leányvállalatok egységes, szektorálisan nem bontott szabályozása.) A Polgári Törvénykönyv már ki is fejezi, hogy ha csak állami vállalatok vagy csak szövetkezetek alapítanak közös vállalatot, akkor sem valamifajta állami tulajdoni vagy szövetkezeti tulajdoni másodlagos jelenség keletkezik, hanem egy harmadik fajta társadalmi tulajdoni szervezeti formával állunk szemben.

Másik oldalról nézve egyre élesebb különbséget kell tenni jogilag is a *versenyszektorban* szereplő vállalatok és a *non profit* jellegű szervezetek között. Lényegében az *államigazgatási irányítás alatt álló állami vállalat* típusa a közüzemeken alapul, ide értve nemcsak a közszolgáltató-kommunális vállalatokat, hanem a fegyveres erők vagy a rendészeti testületek vállalatait, a börtönvállalatokat, az egészségügyi és kulturális szolgál-

tató ún. non profit gazdálkodó szervezeteket. Emellett csak ideiglenesen és gyakorlati alapon kerülhetnek e csoportba a kormány által konkrét gazdaságpolitikai okból ide sorolt szervezetek. A versenyvállalatok viszont alapvetően *azonos helyzetbe* kerültek a szövetkezetekkel, illetve a társulásokkal, hiszen felettük is csak törvényességi felügyelet áll. (Másfelől nyilvánvaló, hogy a szövetkezeteknek is vannak olyan válfajai, amelyek a vállalati minőség alsó határán állnak, lásd pl. a lakás-, üdülő- vagy garázs-szövetkezeteket.)

A funkció mellett nyilvánvalóan a *vállalati nagyság* az alapvető tényező a vállalati szervezeti forma jogi szabályozásában. Ez a szövetkezeti szektorban is így van, hiszen a 100 fő alatti kissozvetkezet eléggé elkülönül a többi szövetkezettől. Másfelől, bár a szövetkezeti törvényhozás „nagyszövetkezetet” így kifejezetten nem ismer, nyilvánvaló, hogy a küldöttgyűlés és a részközgyűlések intézménye a nagyszervezetekre lett modellezve. Az állami vállalati törvényhozás tulajdonképpen jogilag csak a *trösztöt* ismerte el 1977-ben nagyvállalatnak, ugyanakkor azonban az ipari nagyvállalat közgazdasági-szociológiai kategóriája egyre erőteljesebben jogi kellekeket is vonzott. Így pl. 1981-től kezdve a nagyvállalatoknál már a trösztök mintájára döntési jogkörű igazgató tanácsokat lehetett alapítani, másfelől 1981-ben megjelent az állami kisvállalat is.

Az új politikai döntés ezt a folyamatot még jobban aláhúzta; bár merev létszámhatár nélkül, de nyilvánvaló tette, hogy a *választott vezetőségű vállalat alapvetően kisvállalati fogalom* (500 fő alatt), e körben viszont felesleges az igazgatót kinevezni, utasítást adni, mint azt az 1981-es szabályozás lehetővé tette. A kisvállalati forma attól függetlenül, hogy állami vagy szövetkezeti tulajdonon alapul, megköveteli az önkormányzó jelleget. A *vállalati tanács* által irányított vállalat viszont tipikusan *középvállalati* kategória, amelyet természetesen egyes – főleg az egy telephelyes, illetve nem túlságosan összetett – nagyvállalatokra is lehet alkalmazni. A *trösztök továbbfejlesztett változatai* pedig a modern összetett nagyvállalatok sajátosságaihoz kezdenek igazodni. Ennek lényege, hogy a modern nagyvállalat *konzern típusú* szervezet, azaz „független”, viszonylag csekélyebb önállósággal rendelkező vállalatok csoportja, amelyek egységes stratégiai vezetés alatt állnak. Ez a stratégiai vezetés azonban alapvetően a *tőketulajdonra* és nem a gazdálkodás, a termelés részleteire vonatkozik. Ennek megfelelően az új tröszt szabályozás a közüzemi jellegű teljes jogkörű tröszt mellett a trösztök főkategóriájává a korábbi korlátozott jogkörű trösztöt tette, amelynek vezető szerve a *vállalatok igazgatóiból álló döntési jogkörű igazgató tanács*. A magyar jogtudománynak egy sajátos szocialista konzernjog alátámasztását kell a nagyvállalati körben elvégeznie, a trösztök, a leányvállalati komplexumok, egyesülésszerű vállalatcsoportosulások gyakorlati tapasztalatai alapján.

3. Különösen jelentős jogtudományi fejlődés várható az *állami vállalatok belső viszonyainak* jogi megragadása területén. Az eddigi, ún. kétféltékés állami vállalatban az állami vállalat belső viszonyai alapvetően csak munkajogi tárgyalást kaptak, az állami vállalat belüli csökevényes szervezeti kapcsolatok a *jog „senkiföldjének”* minősültek. Ezt a felállást az új helyzetben nyilvánvalóan nem lehet tartani. A bomlásnak eddig is számos jele mutatkozott, pl. az Eörsi Gyula által kezdeményezett különböző jogi ún. *kollektívaelméletek* eddig is kifogásolták a munkajog individuális és szerződési felépítését. Megemlíthetők a különböző vállalatba beépülő kisvállalkozási formák is, amelyek hagyományos munkajogi eszközökkel ugyancsak nem voltak kifejezhetők.

Egyre nehezebben volt tartható végül az üzemi demokráciát „szakszervezetesítő” jogi technika is.

Az új vállalati formák elfogadása után az állami vállalatok túlnyomó többségénél a *kétpólusosság felbomlott, és a vállalati kollektíva egységes jogi jellege szinte automatikusan kialakul*, az egységes kollektívába természetesen a vállalati vezetés is beletartozik. Ha vezetői kinevezési jogok nem tartoznak az államigazgatáshoz, az igazgató státusában kollektívaszervvé válik. Az új kollektív vállalatvezetési fórumok felállítása az *egyszemélyi és a kollektív vezetés viszonyát* egészen más megvilágításba helyezi. Politikailag elismerésre került, hogy – mint a modern szervezettan ezt igényli – a vállalatstratégiai kérdésekben kollektív fórumok döntenek, a folyamatos vállalatvezetés tartozik csak az egyszemélyi vezetés hatáskörébe. Ebben a helyzetben a *vállalati belső szervezeti jognak* igen széles körű feladatai vannak, hiszen szabályozni kell kollektív vállalatvezetési fórumok (vállalati tanács, dolgozói gyűlés stb.) létrejöttének módját, hatáskörüket, határozathozatali rendjüket. E téren egy szövetkezeti méretű belső szervezeti szabályozás létrejöttével lehet számolni, a szervezeti és működési szabályzat jelentősége megnövekszik. Másfelől a vállalatvezetésben való dolgozói részvétel olyan mértékű az új formákban, hogy az messze meghaladja a hagyományos üzemi demokráciát. Ezen a téren várható a szakszervezeti jogok újrendezése, a közvetlen és közvetett demokrácia fórumainak újraszabályozása. Elméleti feladat a *szakszervezet vállalatban belüli és kívüli jogállásának újragondolása*, amely megfelelően figyelembe veszi a szakszervezetek politikai és gazdasági súlyát, valamint azt is, hogy a vállalatvezetésben való részvétel és az érdekképviseleti tevékenység egymástól elkülönítendő.

Az új rendszerben a vállalatban belüli szervezeti szabályozásnak más szférái is jelentkeznek. Nyilvánvaló, hogy az ún. autonóm munkáskollektívák keletkezésével, a vállalatban belüli belső elszámolás és érdekelttség fejlődésével a vállalat elkülönült szervezeti egységei egymás közötti kapcsolatai is erőteljesebben kívánnak jogi kezelést. A *vállalatban belüli jogforrások*, azaz a szervezeti és működési szabályzat, alapszabály hivatott alapvetően arra, hogy az önelszámoló egységek egymáshoz, illetve a központhoz való viszonyát szabályozzák. Új típusú sajátos *belső szerződések* (jogilag ugyanis szerződés és megállapodás közt nincs tartalmi különbség) is kialakulnak, részben a vállalati belső szervezeti egységek egymás közötti, illetve központtal való viszonyában.

A belső szerződések külsővel keveredő formája, amikor a tröszti vállalatok kötnek egymással, illetve a trösztközponttal szerződést, vagy az anyavállalat, illetve leányvállalatai egymás közötti szerződéseiről van szó, de ebbe a körbe tartozik a különböző vállalatban belüli kisvállalkozások és a vállalati szervezet egymás közötti kapcsolatrendszerre is. Ezek a szerződések nem egyszerűen polgári jogiak, mert nem mellérendelt autonóm struktúrájú partnerek állanak egymással szemben, de ugyanakkor nem is munkajogi természetűek. Az is igazolható elméletileg, hogy az új helyzetben a *kollektív szerződés funkciója sem lehet ugyanaz* az államigazgatási irányítás alatt álló, a választott vezetőségű, illetve a vállalati tanács által irányított vállalatnál. Az önkormányzó jelleg a kollektív szerződés létjogosultságát eléggé vitássá teszi a választott vezetőségű vállalatnál, hagyományos funkcióját csak az államigazgatási irányítású vállalatnál tudja kifejteni.

A kollektív vállalatvezetési fórumok létrehozása egyértelművé tette, hogy az egyszemélyi felelős vezetés már korábban megdőlt koncepcióját fel kell adni. A jogi felelős-

ség, a téves gazdasági döntések szankcionálására általában nem megfelelő, ezen a téren a *politikai felelősség, az erkölcsi felelősség és az anyagi érdekelttség mechanizmusainak kell* komplexen belépniük. A téves gazdasági döntés következményének alapvetően az anyagi veszteségnek, illetve a vezető állás elvesztésének kell lennie, vagy akár a vállalati tanács egésze visszahívásának, de semmiképpen sem valamifajta mesterkélt munkajogi, szabálysértési, illetve büntetőjogi felelősségrevonásnak. Mi értelme volt pl. két évvel ezelőtt bevezetni a vállalati vezetőkkel szemben 10 000 Ft-ig terjedhető, fegyelmi úton kiszabható pénzbírság intézményét, amikor a hathavi átlagkeresetük erejéig terjedő kártérítési szankció addig is rendelkezésre állt, de azzal sem éltek. Általában tudomásul kell venni, hogy a vállalatvezetésben elkövetett érdemi hibák „megtorlására” a jogi felelősség prevencióra beállított eszközei nem alkalmasak.

4. A vállalati jog nagyon fontos feladata lesz a *gazdasági társulások* újraszabályozása. Ezen a területen a tőkeáramlás új formáinak kialakulását a társulási jog eszközeivel is segíteni kell. Ez feltétlenül szükségessé teszi az értékpapíron alapuló társulási formák újraélesztését a magyar jogban – ezen a téren egy *modern részvénytársasági* szabályozásra gondolunk elsősorban. Másfelől a *kockázat korlátozásra* alapuló társulási formák reneszánszának is be kell következnie, így a mai deformált betéti társulás valódi korlátozott felelősségű társasággá alakuljon át, a kisvállalkozások körében pedig valószínűleg olyan formák bevezetésére is sor kerül, mint az egyszemélyi társaság vagy a betéti társaság. Nagyon fontos azonban, hogy nem a *hagyományos* kereskedelmi jog társasági formáit kell felélesztenünk, hanem a modern társasági jogi tendenciákat kell a magyar társulási jogba beépíteni. Az alapvető nemzetközi tendenciákat a jogtudománynak feltárnia és a jogalkotás felé közvetítenie kell.

A tőkeáramlás fejlesztéséhez tartozik az a döntés, amely a jegybanki és a hitelbanki funkciók viszonylagos szétválasztására, üzleti, hitelezési jellegű bankok létrehozására irányul. Mindez feltétlenül szükségessé teszi, hogy egyértelműen tisztázzuk a *pénzintézetek jogállását*. Egyelőre ezen a téren nagyfokú zűrzavar uralkodik. Nem világos, hogy a pénzintézetek miben térnek el a vállalatától, továbbá, hogy a pénzintézet és a bank kategóriája között tartalmi különbség áll-e fenn vagy sem. Számos bankunkat (illetve biztosító intézetünket) az alapításáról szóló határozat kifejezetten állami vállalatnak minősítette, ugyanakkor azonban az állami vállalati törvény hatálya nem terjed ki rájuk, az állami pénzügyi törvény pedig e szervezetekre nézve tartalmi szabályozást nem adott. Mindezek figyelembevételével valószínűleg szükséges a *pénzintézeti vállalat* önálló jogi fogalmának kialakítása, ez esetben az ilyen pénzintézetek által alapított vállalatok a leányvállalati státusba jutnának. A pénzintézetek ezentúl ne csak hitelezéssel foglalkozhassanak – mondja a politikai állásfoglalás –, hanem társként vegyenek részt vállalkozásban is. Ez a részvétel sok vonatkozásban értékpapírok kibocsátásával is történhet, az *értékpapírhoz* fejlesztése éppen ezért ugyancsak igen jelentős elméleti és gyakorlati feladat.

A tőkeáramlás segítéséhez tartozik a gazdaságtalan vállalati tevékenység megszüntetésének a jog oldaláról való elősegítése. Az ún. *csődjog* elméleti kiépítése lényegében azt jelenti, hogy a jelenlegi jogutód nélküli megszüntetésre vezető államigazgatási jellegű felszámolási eljárást bírói útra tereljük a hitelezői pozíciók jelentős megerősítésével.

5. A *tulajdonjog* problémáit a politikai állásfoglalás áttételesen érinti. Az állami vállalatok vezetési és szervezeti rendszerében végbement változások azonban még jobban

alátámasztják azt a magyar jogtudományban már korábban többségre jutott nézetet (lásd az 1982-es tulajdonjogi konferenciát), hogy az állami vállalatot a rendelkezésre álló eszközei tekintetében a *polgári jogban*, a piaci árukapcsolatokban *tulajdonosként* kell elismerni. Csak ez teszi lehetővé, hogy az állami vállalat áruszerződések egyenrangú alanya legyen, valamint hogy ne élvezhessen a piacon előjogokat a többi gazdálkodó szervezettel szemben. Mindez azonban nem érinti az állami tulajdon *alkotmányjogi jellegű* és a központi gazdaságirányítás eszközein keresztül érvényesülő *egységét*. Más szóval elméletileg előbb-utóbb szükségessé válik a Polgári Törvénykönyvben foglalt tulajdonjogi deklaráció olyan módosítása, hogy az állami tulajdon egységes ugyan, de polgári jogi szempontból nem oszthatatlan. Ez azonban nem sürgős, hiszen a PTK már jelenleg is kvázitulajdonosként kezeli az állami vállalatokat a szerződéses kapcsolatokban.

A gazdasági társulások, illetve a kisvállalkozások még jobban kiélezték a polgári jogban már korábban fennálló *jogalanyisági* problémákat. Jelenleg a tételes jog a tradicionális jogfelfogásnak megfelelően alakul, egy szervezetet a jogrend vagy jogi személynek nyilvánít, és akkor jogalany, vagy nem nyilvánít jogi személynek, ez esetben viszont nem jogalany. Ezt a merev duális felfogást a gazdasági fejlődés nyomán már nem lehet tartani, mert pl. számos olyan gazdasági társaság, illetve gazdasági munkaközösség, szövetkezeti szakcsoport létezik jelenlegi jogunkban, amely ugyan nem jogi személy, de saját nevében szerződéseket köt, szervezete felett államigazgatási jogi törvényességi felügyelet hatályosul, önálló néven vesz részt a gazdasági forgalomban, saját maga adózik. Nagyon lényeges elméleti feladat ezért a jogi személynek nem minősülő csoportok jogi személyiséget el nem érő *jogalanyiságának* kidolgozása, amely ugyancsak nem előzmény nélküli az utóbbi idők magyar jogirodalmában.

6. A *szerződéselmélet* terén végbemenő változásokat már részben jeleztük az igazgatási szerződés, illetve a vállalaton belüli belső megállapodások kapcsán. Ugyanakkor viszont az új szerződési jelenségekre pl. az ún. vállalatvezetési szerződésre vagy a leasing-szerződésre a magyar polgári jognak adekvát elméleti válasza még nincsen. Kétségtelen tény, hogy a magyar polgári jog lehetővé teszi atipikus, illetve vegyes szerződések megkötését, ugyanakkor azonban a szerződéses általános rész tipikusan árucsera-kötelmekre vonatkozik, éppen ezért elég nehéz a szerződéses általános rész felhasználásával megoldani a *szervező jelleggel* is bíró vagy az *érdekközösségi jellegű* megállapodások (bizománytársaság határesetei) problémáit. Vagy a gyakorlat igényeinek megfelelően korszerűbb megoldást kell találnunk a *tömegszerződések*, a blankettaszerződések problémájára is. A szerződési rendszernek fel kell készülnie a *gazdasági integrációs jelenségek* jogi tükrözésére, amelyre főleg a mezőgazdasági termelési rendszerek kapcsán támadt eddig igény, de lassan jön az ipar, a kutatásfejlesztés stb. Az új vállalati formák új típusú kooperációt fognak kiváltani, és akkor talán kiderül, hogy a klasszikus szocialista szerződési rendszer, amely ma is a szállítási szerződés fölényén, az érdek-szembeállító adásvételi típus dominálásán alapszik, túlságosan sokáig már nem tartható.

Az ún. szerződési fegyelem koncepciójának csődje az elmúlt évek gyakorlatában egyben azt is bizonyította, hogy a szerződési szankciók adminisztratív szigorítása nem ad választ az e téren felmerült problémákra. Mindez azonban nem jelenti azt, hogy főleg a bírói jogalkalmazásban nem kell fokozni a kártérítést reparáló és egyben preventív szerepét, hogy a kötbér intézményének differenciáltabb alkalmazásával (pl. nagyberuházásoknál nem mechanikusan a szerződési értékhez viszonyítani, hanem az ún. kriti-

kus pontokra helyezni stb.) nem lehetne korszerűbb felelősségi megoldásokat létrehozni.

Összefoglalva az elmondottakat, a Központi Bizottságnak a gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztésével foglalkozó áprilisi állásfoglalása véleményem szerint *politikailag megerősítette gazdasági jogrendszerünk modernizálására irányuló korábbi tendenciákat.*

AZ IPARGAZDASÁGI SZEMLE 1984. ÉVI SZÁMAINAK TARTALOMJEGYZÉKE

	Szám	Oldal
TANULMÁNYOK		
Angyal Ádám: Gondolatok a jövedelemszabályozásról	4	69
Bagó Eszter: Iparpolitika és az ipar szervezeti struktúrája Ausztriában	1–2	94
Beck Tamás: A vállalati irányítás módszerei és a belső mechanizmus fejlesztése	4	39
Bódy László: A vállalatok finanszírozásának néhány kérdése	4	91
Búza Márton: A gazdaságirányítási reform és a szakszervezetek	4	34
Csikós-Nagy Béla: Inflációérzékenység és antiinflációs politika	4	143
Csillag István: A vállalatirányítás változása és változtatása	4	128
Fülöp Sándor: Tőkeátcsoportosítás a vállalatok között	4	102
Garami Ottóné: A műszaki kutatási és fejlesztési témaválasztások a gyakorlat tükrében	3	49
Hoványi Gábor: Az innovációs folyamatok iparvállalatainknál	3	22
Jávorka Edit: A műszaki fejlesztés szabályozó rendszerének módosítása	4	107
Juhár Zoltán: Mit vár a belkereskedelem a reform továbbvezetésétől az iparban?	4	27
Kapolyi László: Az ipar és a gazdaságirányítás	4	21
Karsai Judit: Az iparvállalatok innovációs képessége és információs rendszere	3	41
Kiefer Márta: Feldolgozó iparunk értékesítési csatornái	3	66
Lendvai István: Ipari szövetkezeteink fejlődése	3	7
Lendvai István: A reform hatása az ipari szövetkezetek gazdálkodására	4	49
Medgyessy Péter: A jövedelemszabályozási rendszer továbbfejlesztése	4	63
Vaclav Nesvera: Struktúra és hatékonyság a csehszlovák gépiparban	1–2	70
Nyitrai Ferencné: Iparunk 1984-ben	4	9
Parányi György: A termékminőség összetevői	1–2	16
Penyigey Krisztina: Iparunk tevékenységi és szervezeti struktúrája	1–2	79
Polonkai János: A bér- és keresetszabályozás vállalati szemmel	4	82
Rácz Albert: Vállalati keresetszabályozás	4	75
George F. Ray: A magyar ipar színvonala néhány mutatószám tükrében	1–2	57

	Szám	Oldal
Román Zoltán: A verseny természetéről és erősítéséről	1–2	9
Sárkány Péter: Portfolio-módszer fejlesztési stratégiák kidolgozásához	1–2	38
Sárközy Tamás: Az állam- és jogtudományokra háruló feladatok . . .	4	151
Sós Gyula: Kétségek és remények vállalati szemmel	4	45
Tóth János: Gondolatok a műszaki fejlesztésről	4	121
Udovecz Gábor: A gazdaságirányítási rendszer továbbfejlesztése az élelmiszer-termelésben	4	56
Veres Péter: A rendszerexport helyzete és problémái	1–2	26
Vörös Gyula–Szajki Mihály: Az ipari tevékenység Komárom megyében, különös tekintettel az iparfejlesztés és a területfejlesztés összefüggéseire	3	79
Zányi Jenő: A vállalatok irányításának új útjai	4	134

NEMZETKÖZI TAPASZTALATOK – TUDOMÁNYOS ÉLET

Ágazati intézetekről (Agrárgazdasági Kutató Intézet, Építésgazdasági és Szervezési Intézet, Központi Élelmiszeripari Kutató Intézet)	1–2	170
Bertrand Bellon: A fűrtkonceptió, eszköz a válság elleni küzdelemben	3	103
Biztosítható-e a tisztánlátás az állami támogatások hatásairól (Egy OECD-vizsgálat tapasztalatai)	3	115
Cotel Kornél: Szervezetfejlesztés: új lehetőség vagy újabb zsákutca?	3	96
Dr. Wilcsek Jenő	1–2	112
Energieracionalizálás a csehszlovák gazdaságban	3	121
Foglalkoztatási gondok és stratégiák a hanyatló ágazatokban	1–2	162
A forgatókönyv-módszer alkalmazása az amerikai iparvállalatoknál	1–2	150
„Iparpolitika és nemzetközi kereskedelem” szimpózium	3	91
A kis- és középvüzemek szerepe az NDK feldolgozó iparában	3	118
Kockázatvállalás a fejlett tőkés országok vállalatainál	1–2	154
A korszerű információtechnológiák és szerepük a gazdaságpolitikai gyakorlatban	1–2	133
A kutatás és fejlesztés szervezeti formái Bulgáriában	1–2	136
Lengyelország 1986–1995. évi távlati terve	1–2	146
A Magyar Tudományos Akadémia 1984. évi közgyűlése	3	89
A IV. Termelőkenységi Világkongresszus	3	94
Az OECD-országok kormányainak innovációs stratégiái	1–2	120
Összehasonlító vizsgálat az elidegenedés jelenségeiről	1–2	167
A piacfelügyelet és a verseny szabályozása a tőkés országokban	3	107
Szovjet vállalati vezetők véleménye a munkafegyelem javításáról . . .	1–2	144
Termelőkenység, műszaki haladás és külkereskedelem – egy kanadai gazdaságpolitikai elemzés ajánlásai	1–2	124

	Szám	Oldal
Termelékenységi tanácskozások Kanadában és az Egyesült Államokban	1–2	118
Tudományos fokozatok	1–2	178
Vállalati termelékenységmérési módszerek az USA-ban	1–2	129
Válságba került vállalatok vezetése és szanálása	1–2	158
Vitaforum időszerű kérdésekről (Az MKT Ipari Szakosztályának tevékenységéről)	1–2	114

SZAKIRODALOM

Amman, R.—Cooper, J. (szerk.): Ipari innovációk a Szovjetunióban	3	138
Bluestone, B.—Harrison, B.: Az ipar leépülése Amerikában	3	135
Bogomolov, O. T.: A szocialista országok a nemzetközi munkamegosztásban	3	131
Child, John: A szervezetről vezetőknek	1–2	199
Csizmadia Ernőné: A vállalati struktúra új vonásai az élelmiszer-gazdaságban	3	126
Dániel Tamás: A piac a gazdaságirányítás szolgálatában	3	124
Ipargazdasági tanulmánykötet Ch. T. Saunders tiszteletére	1–2	207
KGST-együtműködés a rekonstrukciók és modernizációk terén . . .	1–2	204
Két könyv a magyar gazdaságirányítási reformról	1–2	180
Mitől olyan jók? Könyv a legsikeresebb amerikai nagyvállalatokról	1–2	201
Nyström, Harry: Kreativitás és innováció	1–2	195
Nyitrai Ferencné: A népgazdasági hatékonyság és tartalékai	1–2	183
Pásztor Sára: A külgazdaság és a fejlesztési politika kapcsolata	1–2	188
Price, Victoria C.: Iparpolitika a Közös Piac országaiban	1–2	192
Új könyvek	1–2	209
	3	142

Helyreigazítás. Az előző számunkban Dániel Tamás könyvéről megjelent ismertetés szerzőjének neve helyesen Kállay László.

